

کام یا ب لوگ

ڈاکٹر امجد ناقب



چنیوٹ

0 کلومیٹر

چنیوٹی شیخ برادری کے کاروباری عروج کی داستان

کام یا ب لوگ

چنیوٹی انٹر پر نیورشپ

پاکستان: ملک افغانستان: ملک
ڈاکٹر امجد ثاقب

چنیوٹی شیخ برادری کے کاروباری عروج کی داستان

891.4394 Amjad Saqib, Dr.
 Kamyaab Log/ Dr. Amjad Saqib.-
 Lahore : Sang-e-Meel Publications, 2016.
 426pp.
 1. Urdu Literature - Poetry. t. Title.

اس کتاب کا کوئی بھی حصہ نہ میں پہلی کیشن/ا مصنف سے باقاعدہ تحریری اجازت کے بغیر کہیں بھی شائع نہیں کیا جاسکتا۔ اگر اس قسم کی کوئی بھی صورت حال ظہور پر ہوتی ہے تو قانونی کارروائی کا حق محفوظ ہے۔

نام	کام یا ب لوگ۔ چینوی اثر پر نور شپ
ناشر	فضل احمد
کتابت	ویم اصغر
ترتیں	ایا ز علی
سرورق	ایا ز علی
سن اشاعت	2016
پرنٹر و پبلیشر	محمود کبوہ پرنٹر
قیمت	1800 روپے
میرون ملک	30 ڈالر
ایڈیشن	اول

ISBN-10: 9 6 9 - 3 5 - 2 9 9 6 - 0

ISBN-13: 978-969-35-2996-8

ملنے کا پتہ :

Sang-e-Meel Publications -1

25 Shahrah-e-Pakistan (Lower Mall), Lahore-54000 PAKISTAN

Phones: 92-423-722-0100 / 92-423-722-8143 Fax: 92-423-724-5101

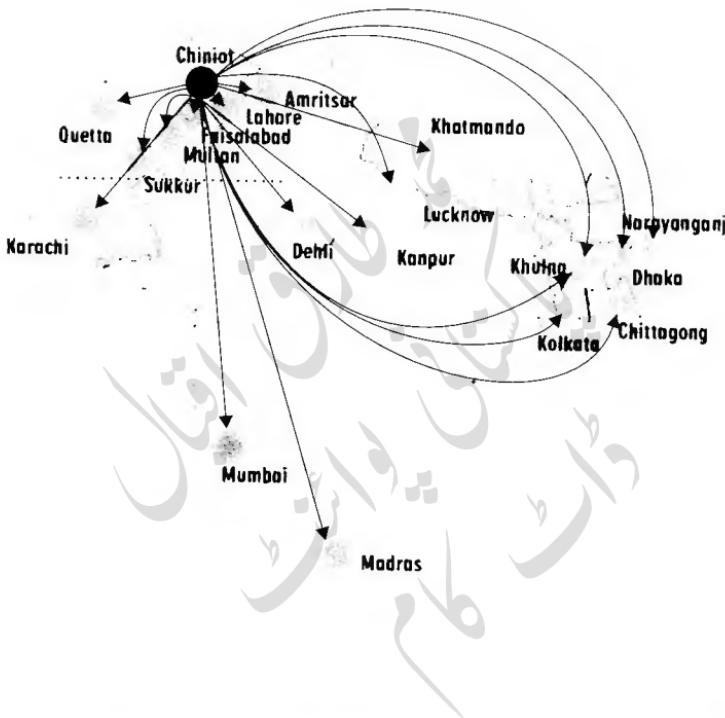
<http://www.sangemeel.com> e-mail: smp@sangemeel.com



134-G Model Town Lahore, Pakistan
 +92 300 44 28 682, 42 35 91 72 33
info@pppublications.com

Possibilities -2
 Evoking Magnificence
www.ppublications.net.pk

سفر ہے شرط



چنیوٹی شیخ برادری کے لوگ کاروبار کے لیے اپنے شہر چنیوٹ سے نکلے اور پورے برصغیر میں پھیل گئے
یہ سفر 1850 کے بعد شروع ہوا اور تقریباً ہندوستان تک جاری رہا
یہاں لوگوں کی کہانی ہے جوئی دنیا کا خواب دیکھتے ہیں

محمد طارق اقبال
پرکشان پورنام
دکٹر حمید

انتساب

ان لوگوں کے نام

جورزقی حلال کرتے ہیں اور پھر بانٹ دیتے ہیں

میر کارن افغان
پکشن پرائیٹ
دارک گم



وزیری اعلیٰ

غربت کے خاتمہ اور سماجی ترقی کے حوالے سے ڈاکٹر امجد ثاقب کا نام بے حد احترام سے لیا جاتا ہے۔ انھوں کی بنیاد رکھ کر انھوں نے ایک غیر معمولی کارنامہ سرانجام دیا۔ آج اس پروگرام کے توسط سے لاکھوں گھرانے غربت سے نجات پار ہے ہیں۔ ڈاکٹر امجد ثاقب کی کاوشیں یہیں تک محدود نہیں۔ حکومت پنجاب نے جب مستحق طالب علموں کے لیے وظائف کا ایک ادارہ بنانے کا فیصلہ کیا تو اس کی سربراہی کے لیے بھی میرے ذہن میں انھی کا نام آیا۔ پنجاب ایجوکیشنل ائندھنمنٹ فنڈ نامی اس ادارے کو انھوں نے کمال خلوص اور محنت سے آگے بڑھایا۔ ڈاکٹر امجد ثاقب ایک دانش ور بھی ہیں۔ ان کی کئی کتب مشہور ہوئیں اور میرے زیر مطالعہ رہیں۔ ان کی غنی کتاب ”کام یا ب لوگ۔ چینیوٹی انٹر پر نیور شپ“ دیکھ کر پہلے تو مجھے حیرت ہوئی کہ ایک شخص جو اپنی زندگی غریبوں کے لیے وقف کر چکا ہے کاروباری لوگوں کے بارے میں آیوں لکھنا چاہتا ہے لیکن جب میں نے یہ کتاب پڑھی تو واضح ہوا کہ یہ موضوع بھی دراصل غربت کے خاتمہ سے جاتا ہے۔ وہ کام یا ب افراد کو مثال بنا کر غریبوں کو محنت اور خود انحصاری کا پیغام دینا چاہتے ہیں تاکہ غربت کے اندر ہیروں میں امید کے دیے روشن ہو سکیں۔

غربت اور محرومی کا خاتمہ میرا اپنا خواب ہے۔ پاکستان کے غریب عوام کو کس طرح خوش حالی کی منزل تک لا یا جائے یہی میری زندگی کا مقصد رہا۔ میں سمجھتا ہوں کہ کام یا ب لوگوں کی زندگی کا مطالعہ اس مقصد کے حصول کا اہم راستہ ہے۔ کسی بھی معاشرے میں انٹر پر نیورز کی موجودگی اس معاشرے کی بقا کی صفائت ہے۔ یہی لوگ معاشی اور سماجی ترقی میں کلیدی کردار ادا کرتے ہیں۔ جن لوگوں کا اس کتاب میں تذکرہ کیا گیا وہ یقیناً اس قابل ہیں کہ ان کی زندگی کو بغور دیکھا جائے۔ میں ان میں سے کئی شخصیات کو ذاتی طور پر بھی جانتا ہوں۔ انھوں نے پاکستان کی ترقی کے لیے بہت خدمات سرانجام دی ہیں۔ وہ لاکھوں لوگ

جنپیں وزیر اعلیٰ روزگار سکیم کے توسط سے بلاسود قرضے ملے اگر ان مثالوں کو سامنے رکھیں تو وہ بھی غربت سے نکل سکتے ہیں۔ خوش حالی ان کے گھر پر دستک دے سکتی ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ غربت کے علاج کے لیے قومی معیشت میں بنیادی تبدیلیاں ناگزیر ہیں۔ محرومی کے خاتمہ اور سماجی اصلاح کے بغیر ترقی ممکن نہیں۔ ہر ریاست کو اچھی حکمرانی کی داعی تبلیغ اپنی چاہیے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ترقی کی جدوجہد میں انٹر پر نیور شپ کی اپنی اہمیت ہے۔ چینیوٹ نامی چھوٹے سے شہر کے چند ہزار افراد اگر کام یابی کی بلند منزل تک پہنچ سکتے ہیں تو اور لوگ ان کے نقش قدم پر کیوں نہیں چل سکتے۔ اس امر میں قطعی دو آرائیں کہ اسی قوم کا مستقبل روشن ہو گا جو معاشری اور سماجی طور پر مضبوط ہو گی۔ محنت، جست، جو یقین اور اخلاص..... اگر ہمارے دامن میں یہ خوبیاں ہوں تو غربت کو شکست دینا عین ممکن ہے۔

پاکستان کو ایک خوش حال اور فلاحی ریاست بنانا یہی زندگی کا اہم مقصد ہے۔ یہی وجہ ہے کہ میں نے بطور وزیر اعلیٰ، پنجاب میں سماجی اور معاشری ترقی کو لیتھی بنایا ہے۔ کوئی بھی انٹر پر نیور ہمارے پاس آئے اور اپنا کار و بار کرے، ہم اس کے شانہ بٹانہ ہوں گے۔ انٹر پر نیور شپ کی یہ کہانی جہاں آمادہ سفر کرتی ہے وہیں کام یابی کے اصولوں کو بے نقاب کر کے زادراہ بھی فراہم کرتی ہے۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے اپنا قلم کسی کی ستائش میں نہیں بلکہ ایک خوب صورت سانچ کی تعمیر کے لیے اٹھایا۔ ان مجبور لوگوں کے لیے جو تاریک را ہوں میں مارے جاتے ہیں اور ان کے لیے جو بھی زادراہ کے مثالی ہیں۔ ان کہانیوں کے پس منظر میں مجھے ایک عظیم پاکستان تعمیر ہوتا ہوا نظر آتا ہے۔

شہباز شریف
محمد شہباز شریف

بل انتم المکرمان

(لیکن تم دونوں تو صاحب عزت ہو)

سفر ہجرت کے دوران آنحضرت ﷺ کی ملاقات دو اکوؤں سے ہوئی۔ آنحضرت ﷺ نے پوچھا تمہارے نام کیا ہیں۔ ایک نے جواب دیا ہمارا کوئی نام نہیں، لوگ ہمیں ”مہمان“ کہہ کر پکارتے ہیں یعنی دو ڈلیل آدمی، آنحضرت ﷺ نے فرمایا بل انتم المکرمان لیکن تم دونوں تو صاحب عزت آدمی ہو۔ ان دونوں کو اسی وقت ایمان کی دولت مل گئی اور وہ مسلمان ہو کر صحابیت کے شرف سے سرفراز ہوئے۔

یہ دنیا اس طرح بنائی گئی ہے کہ اس میں خیر اور شر کو باہم مخلوط کر دیا گیا ہے۔ مصلح کا کام یہ ہے کہ وہ خیر کو چھانٹ کر الگ کر لے اور خیر بھی کی طرف دعوت دے۔ قرآن نے مال وزر کو فتنہ بھی کہا اور خیر بھی۔ صحابہ رضی اللہ عنہم کی صفوں میں ایک طرف حضرت ابوذر غفاری ہے اور سیدنا علی الرضا ہے جیسے حضرات تھے جن کا فقر ضرب الشلتھا تو دوسری طرف سیدنا عثمان ابن عفان ہے اور حضرت عبد الرحمن بن عوف ہے جیسے اغیانہ کی بھی کی نہیں تھی۔

ہمارا عجیب حال ہے کہ ہم اہل زر کو تھارت کی نظر سے بھی دیکھتے ہیں اور ان جیسا بن جانے کی تمنا میں ہمارا اول بھی ملتا ہے۔ ایک سچے مصلح کی طرح ڈاکٹر امجد ناقب نے پاکستان کے امیر ترین لوگوں کی کام یابی کے پس پر دہ خیر کو دریافت کرنے کی کام یاب کوشش کی ہے۔ ایک زمانے میں ڈاکٹر صاحب نے خوبجہ سراؤں جیسے طبقے کی دست گیری کا یہڑا اٹھایا تھا۔ اب ایک بہت بڑا کام انھوں نے یہ کیا ہے کہ پاکستان کے امیر ترین لوگوں کے حالات کا ایک ایسا انسائیکلو پیڈیا مرتب کر دیا جس کے صفحات میں تمہیں اس سوال کا جواب مل سکتا ہے کہ یہ لوگ معاشی پستی کے پاتال سے اٹھ کر دولت و ثروت کے ساتوں آسمان تک کیسے پہنچے۔

‘کام یا ب لوگ پڑھ کر اندازہ ہوتا ہے کہ یہ موضوع ایسا نہیں تھا کہ اس کو نظر انداز کر دیا جاتا۔ یہ لوگ وہ ہیں جنہوں نے بھوک کا علاج بھیک میں تلاش نہیں کیا۔ انہوں نے اپنی ذات پر اعتماد اور اللہ تعالیٰ کی نصرت کو اپنی طاقت بنایا۔ کہانیاں سب کی ایک جیسی ہیں کردار، نام اور مقامات مختلف ہو سکتے ہیں۔ کوئی گجرات کا نھیاواڑ سے لکلا، کوئی دبلی سے، کوئی چکوال سے کوئی پانی پت سے۔ چنیوٹ کی مٹی میں جانے کیا کشش تھی جس نے سب کو اپنی طرف کھینچ لیا۔ یہ عجیب لوگ تھے جنہوں نے قلی ہن کر لوگوں کا بوجھ اٹھایا، مزدوری کی، فاقہ جھیلے، فٹ پا ٹھوں پر سوئے، تخت بستہ راتوں میں بد بودار کھالوں پر پیدھ کرڑ کوں پر سفر کیا لیکن دست سوال دراز نہیں کیا، امید کا دامن ہاتھ سے نہیں چھوڑا، یہ معمولی لوگ نہیں تھے۔ صبر، انکسار، سخت محنت، خود اعتمادی اور خدا اعتمادی، ناقابل شکست حوصلہ مندی، ڈوب کر ابھرنے کی صلاحیت، صدر حرمی، اسراف سے گریز اور سخاوت، ایثار، ایک دوسرے کو آگے بڑھانے کا جذبہ، دیانت عروج پر پہنچ۔ انہوں نے وطن کی مٹی سے کبھی بے وفا نہیں کی نہ یہ ان ٹکیوں اور مکانوں کو بھولے جن میں انہوں نے غربت کے دن کاٹے تھے۔ یہ کام یا ب لوگ اس وطن کے محسن ہیں آج پاکستان میں جتنی جدت، روشنی اور ترقی نظر آتی ہے اس میں ان بے مثال لوگوں کا حصہ بہت بڑا ہے۔ انھی میں پاکستان کے سب سے زیادہ نیکس دینے والے لوگ بھی ہیں۔ ان کا سب کچھ پاکستان ہے۔

یہ ایک خوش گوار اتفاق ہے کہ پاکستان کے ان کام یا ب لوگوں کی کہانی لکھنے کا یہ پاکستان کی تاریخ کے کام یا ب شخص نے اٹھایا۔ یہ کام ڈاکٹر امجد شاقب کے علاوہ کوئی اور نہیں کر سکتا۔ اس کو بھی چنیوٹ کی مٹی کا فیضان ہی سمجھنا چاہیے کہ وہاں افسری کرتے کرتے ڈاکٹر صاحب کو بھی آج سے پندرہ سال پہلے تجارت کا خیال آیا اور تجارت بھی اللہ کے ساتھ۔ یہہ زمانہ تھا جب چھوٹے سودی قرضوں کے بگلا دیش ماؤں نے دنیا کو حیرت میں ڈال رکھا تھا۔ ڈاکٹر صاحب نے کہا قرضہ سود کے بغیر کیوں نہیں ہو سکتا۔ نوکری سے استغفی دیا اور ایک دوست کے دس بڑا رکے عطیے سے ایک مسجد میں بلا سود کریڈٹ سکیم کی بسم اللہ کر دی۔ آج کا پاکستان ڈاکٹر صاحب کا اکیس ارب روپے کا مقروظ ہے۔ اقبال نے کہا تھا

جو حرف قل المغفولین پوشیدہ ہے اب تک

اس دور میں شاید وہ حقیقت ہو نمودار

خوشنام کے آئندہ ناقب نے اس خواب کو تعبیر دے دی۔ ادھر غالب کہتا ہے کہ

کوئی نہیں ہے اب ایسا جہاں میں غالب

کہ جانے کو ملادیوے آکے خواب کے ساتھ

شاید غالب نے صحیح نہیں کہا تھا، خواب کو حقیقت بنانے والے ہر عہد میں موجود تھے ہیں۔ پاکستان میں آج اخوت سے قرض لے کر روپیں لوٹانے والوں کا تابع 99 فی صد سے زیادہ ہے۔ یہ سب بل انت المکرمان کہنے والے نبی ﷺ کی سنت کو زندہ کرنے کا انعام ہے، ایک زندہ مجذہ۔

میں کتاب شروع کرنے سے پہلے نہیں سمجھتا تھا، اب سمجھتا ہوں کہ اس کتاب کا ہر حرف ترغیب خیر ہے۔ ان کی اس بات سے کون اتفاق نہ کرے گا کہ دولت بری نہیں دولت جمع کرنا براہی ہے۔ وہ دولت اچھی نہیں جو اللہ کی یاد سے بے گانہ کر دے۔ یہ ایک بے مثال تحقیقی کارنامہ ہے جو مصنف کی پدرہ سال کی محنت کا ماحصل ہے لیکن اس کا اسلوب تحقیقی کتابوں کی طرح خشک نہیں بلکہ طلسم ہوش رہا کی طرح سحر انگیز ہے۔ یہ کتاب چنیوٹ کے قیمتی تاج کا سب سے بیش قیمت ہیرا کھلانے کی مستحق ہے، عمر حیات محل سے کہیں زیادہ۔

ڈاکٹر عبدال قادر خان

میر کارن اقبال
کائنات
دراخ کم

حرف آغاز

اس کتاب کے کتنی مقاصد ہیں۔

بظاہر یہ کتاب کام یا ب لوگوں کے بارے میں ہے۔ ان لوگوں کے بارے میں جنہوں نے اپنے لیے تی نی دنیا تعمیر کی اور جن کی محنت ضرب المثل بن گئی لیکن بنیادی طور پر یہ کتاب ہر اس شخص کے لیے ہے جو آگے بڑھنے کی جگہ جور کھتا ہے۔ کام یا بی اور دولت کسی ایک شخص یا ایک گھرانے کی میراث نہیں۔ یہ اللہ کی سال پہلے غربت کا شکار تھے لیکن آج وہ دولت میں کھلتے ہیں۔ ان لوگوں کی کہانی بہت سے لوگوں کی بہت بڑھا سکتی ہے۔ ایسی ہی ایک داستان اخوت کی بھی ہے۔ یہ ادارہ لوگوں کو اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے قرض حسن پیش کرتا ہے۔ اب تک یہ ادارہ لاکھوں گھرانوں کی مدد کر چکا ہے۔ یہ لاکھوں گھرانے کے خواب بہت بڑے ہیں۔ یہ آسمان چھونا چاہتے ہیں۔

میں جب اخوت کے لوگوں کو دیکھتا ہوں تو وہ چینیوٹی تاجر یاد آتے ہیں جو بے سرو سامانی کے عالم میں اپنے شہر سے نکلے اور برصغیر کے مختلف شہروں کا رخ کرنے لگے۔ انہوں نے وہاں فٹ پاٹھ پہ بیٹھ کر ایسے ہی کام شروع کیے اور دیکھتے ہی دیکھتے عروج پر جا پہنچ۔ دکانیں، ملیں، فیکریاں، کارخانے، بیننگ، انشومنس، ریلیں اسٹیٹ..... وہ کیا خوبیاں تھیں جن کی بدولت چینیوٹ کے یہ لوگ اتنی بڑی کام یا بی اسے ہم کنار ہوئے۔ کیا ہم اخوت سے قرض لینے والوں کو ان خوبیوں سے آگاہ نہیں کر سکتے۔ شاید ان میں سے بھی کوئی چینیوٹ شیخوں کی طرح عزم وہست کا نیا باب لکھنے میں کامیاب ہو جائے۔ ہزاروں، لاکھوں نہیں۔ بس چند ایک۔ یہ وہ بنیادی مقصد ہے جس کے لیے یہ کتاب لکھی گئی تاہم اس کتاب کے چند اور مقاصد بھی ہیں۔

یہ کتاب ان لوگوں کے لیے بھی ہے جو بڑے بڑے خواب دیکھتے ہیں اور پھر تھک ہا کر چند ہزار کی نوکری

تلاش کرنے نکل کھڑے ہوتے ہیں۔ اپنے کاروبار کا راستہ انھیں مشکل دکھائی دیتا ہے۔ وہ ایک کام یا ب انسان بننے کی آرزو کے باوجود بہت کم پر قناعت کر جاتے ہیں۔ ان کے اندر کا انٹر پر نیور نشوونما ہی نہیں پاتا۔ کم بہتی کے گرداب میں گھرے ان لوگوں کو بھی ساحل پر پہنچتا ہے۔ انھیں بھی روشنی درکار ہے۔

تمیرا مقصد انٹر پر نیور شپ (Entrepreneurship) کے ایک ماؤل کی نشاندہی کرنا ہے۔ وہ ماؤل جس نے ہماری اپنی مٹی سے جنم لیا اور جس کے جیتے جا گتے کروار ہمارے سامنے موجود ہیں۔ یہ ماؤل کیا ہے۔ امانت، دیانت، صداقت، محنت، بھاکشی اور حسن تخلیق۔ اچھا انٹر پر نیور یا اچھا تاجر، بدیانت، ذخیرہ اندوڑ، ملاوٹ کرنے والا یا لائچی اور حریص نہیں ہو سکتا۔ وہ تو اللہ کا دوست ہے اور اس کا مقام و لیوں کے برابر ہے۔ چو تھا مقصد انھوں یونیورسٹی میں چینیوٹ سکول آف بزنس کی تغیری ہے۔ ”چینیوٹ سکول آف بزنس“، جہاں ان اصولوں پر بحث کی جائے جو ایک عام شخص کو کام یا ب تاجر یا بڑا صنعت کار بنا سکتے ہیں۔ دنیا کے بڑے بڑے بزنس سکولوں میں اس بزنس کی تعلیم دی جاتی ہے جو ذاتی مفاد کے گرد گھومتا ہے۔ کیا کوئی ایسا بزنس نہیں ہو سکتا جو اللہ کی راہ میں دینے یا Giving پر بھی یقین رکھے۔ جو منافع اور Growth کے ساتھ ساتھ وسائل کی یکساں تقسیم کو بھی اپنی منزل سمجھتا ہو۔

یہ کتاب کسی ایک فرد یا گروہ کے لیے نہیں لکھی گئی۔ چینیوٹی شیخ تو محض ایک استعارہ ہیں۔ ہمیں، کچھ کام یا ب لوگوں کی کہانی سننے کے تمام محنت کرنے والوں کی عزت کا احساس بیدار کرنا ہے۔ خواہ وہ لوگ چینیوٹی ہوں، میمن ہوں، بوہرے ہوں یا سوداگران دہلی۔ انھوں سے قرض لینے والے بھی اسی فہرست میں شامل ہیں۔ ایک پس ماندہ معاشرہ میں لوگ ایک انٹر پر نیور اور کاروبار کرنے والے کو ”شیخ“ کہہ کر مذاق کا نشانہ بناتے ہیں۔ یا اپنی کمزوری چھپانے کی ایک بھونڈی کو شش ہے۔ اگر کوئی شخص اپنی محنت سے کام یا بی کے چراغ روشن کرے، ہزاروں افراد کے لیے روزگار کا وسیلہ بن جائے اور پھر وہ دینے کی لذت سے بھی آشنا ہو تو اس سے بڑا مرتبہ اور کس کا ہو سکتا ہے۔ ایمان دار تاجر کسی بھی معاشرے کے سر کاتا ج ہیں۔ یہ کتاب ایمان دار تاجر و اور اپنے انٹر پر نیور کو خراج تحسین بھی ہے تاکہ ہمارے گلی کو چوں اور بازاروں میں تجارت کے اچھے اصولوں کو فروغ ملے اور ہم نو کریاں مانگنے والوں کی بجائے

نوكریاں دینے والے بن جائیں۔

اس مختصر کتاب کے تین حصے ہیں۔ کتاب کا پہلا حصہ چینیوں کی گمگشتوں کی گستاخانی پر مشتمل ہے۔ مفہوم اور پہلے منظر۔ یہ شہر کب آباد ہوا اور چینیوں کی شہریاں کب آئے۔ ان گلی کو چوں نے انھیں کیا دیا اور وہ یہاں سے نکل کر دور راز شہروں میں کیوں پہنچے۔ دوسرا حصہ اسی کی گستاخانی کی مزید تفصیل ہے۔ یہاں سے نکلنے والوں نے اپنی شہروں میں کس طرح محنت کی اور کس طرح اپنے کاروبار کی بنیاد رکھی۔ خون پیشہ محنت اور جدوجہد۔ اس تفصیل میں ان کی عزم و ہمت کی تصویر نظر آتی ہے۔ تیسرا حصہ ان عوامل اور خوبیوں کو سمجھنے کی ایک کوشش ہے جن کی بدولت یہ لوگ کام یابی کی منزل تک پہنچ پائے۔ ان خوبیوں کی نشان دہی اور ان کا تذکرہ اس کتاب کا اہم مقصد ہے۔ ان تین ابواب کے علاوہ کچھ ملے جلے موضوعات کا احاطہ منتشر اور اس کی صورت میں کیا گیا ہے جو کئی معلومات فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ انہر پر نیوروشپ کی دیگر جگتوں کو بے نقاب کرتے ہیں۔

ہم عام طور پر دولت کو برائی سمجھتے ہیں لیکن اصل میں ایسا نہیں۔ ہمارے دین میں دولت کو خیر کہا گیا ہے۔ دولت کمانا بار نہیں البتہ اس کا استعمال اچھا یا برا ہو سکتا ہے۔ اگر دولت کمانا برا ہوتا تو زکوہ اور صدقات کا حکم کیوں دیا جاتا۔ دولت بری نہیں دولت جمع کرنا برا ہے۔ وہ دولت اچھی نہیں جو اللہ کی یاد سے بے گانہ کر دے یا پھر وہ دولت جو جمع کی جائے مگر اس کے فوائد صرف اپنی ذات تک محدود ہوں۔ ہمیں یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ رزقِ حلال کی جُست جو اور کام یابی ایک مسلسل سفر کا نام ہے۔ یہی سفر ترقی کا زینہ ہے۔ یہی سفر کی نات کی تحسین کرتا ہے اور اسی کی بدولت انسان خدا کے حضور سرخ رو ہوتا ہے۔



میراندان را قبل
پیشانی پیش
دراست هم

فہرست

صفحہ نمبر	عنوان	نمبر شمار
5	پیش لفظ
7	بل اتم المکرمان
11	حروف آغاز

حصہ اول:

21	چنیوٹ: تاریخ کے جھروکوں سے	- 1
----	----------------------------------	-----

حصہ دوم:

65	ہماری کہانی، ہماری زبانی	- 2
67	ایس ایم منیر (دین گروپ)	2.1
73	ایس ایم نصیر (دین گروپ)	2.2
83	میاں محمد عبداللہ (سفار گروپ)	2.3
91	الاطف سلیم (کرینٹ گروپ)	2.4
99	میاں محبوب اقبال ٹانا (ٹانا گروپ)	2.5
105	میاں محمد منشاء (نشاط گروپ)	2.6
113	سینیٹر اعجاز شیخ، گوہر اعجاز (اعجاز گروپ، لیک شی)	2.7
121	میاں انعام الہی (غمکنہ گروپ)	2.8
129	احمد کمال (کمال گروپ)	2.9
137	شہزادہ عالم منوں (منو گروپ)	2.10
145	میاں نیم شفیع (ایم ایس ٹی گروپ)	2.11
151	شیخ محمد نعیم (صدیق لیدر لیڈر)	2.12
155	جاوید اقبال وہرہ (سے فیئر گروپ)	2.13
161	میاں اعجاز شفیع، میاں افتخار شفیع (ڈائمنڈ گروپ)	2.14

169	شیخ محمد سلیم (میماگروپ).....	2.15
175	میاں حبیب اللہ (ڈی ایم یونکسٹائل).....	2.16
183	احسن سلیم (کرینٹ گروپ).....	2.17
189	میاں منیر منوں (اولمپیا گروپ).....	2.18
195	جاوید انوار (بے کے گروپ).....	2.19
201	چہانگیر منوں (منوں گروپ).....	2.20
207	شیخ محمد اسماعیل (کالونی گروپ).....	2.21
217	طارق بناء الجم شار (اے ٹی ایس گروپ).....	2.22
225	قیصر احمد شیخ (پیئر و کیمیکل).....	2.23
233	کامران الہی (الہی گروپ).....	2.24
239	میاں جہانگیر الہی (دلی والے).....	2.25
247	میاں محمد انور (کرینٹ گروپ).....	2.26
251	شاپین ظفر (ایسٹرن گروپ).....	2.27
257	ایس ایم اشفاق (اشفاق برادرز).....	2.28
261	انعام الہی اثر (جازہ پتال).....	2.29
267	فواہ مختار احمد، فضل احمد شیخ، فیصل مختار احمد (فاطمہ گروپ).....	2.30

حصہ سوم:

297	چینیوٹ برنس مائل اور چینیوٹی برنس کی نمایاں خصوصیات	3
305	اپنے آپ پر یقین اور مکمل خود اعتمادی.....	3.1
309	محنت، محنت، محنت	3.2
311	دیانت، سچائی اور ایمان واری	3.3
313	کفایت شعاراتی اور بے جا اخراجات سے پرہیز	3.4
317	انہاک، یک سوئی اور کاروبار پر بھر پور توجہ	3.5
319	تنوع اور تبدیلی کی تلاش	3.6
323	بنیادی تعلیم	3.7
325	انٹر پر نیور شپ	3.8

327	برس ہا برس اور نسل کا طویل تجربہ.....	3.9
329	کاروبار سے متعلقہ معلومات.....	3.10
331	کم منافع پر فقاعت	3.11
333	غربت یا معمولی کاروبار سے آغاز.....	3.12
335	بآہمی امداد اور برادری کا نظام.....	3.13
337	اخلاقی اقدار اور سادہ گھر یلو زندگی	3.14
339	ہجرت اور سفر در سفر.....	3.15
343	پہلا کاروبار، چڑھے سے آغاز.....	3.16
349	خاندانی اتفاق اور یک جتنی.....	3.17
351	اپنے شہر چنیوٹ اور برادری سے محبت.....	3.18
353	خدمتِ خلق اور اللہ کی راہ میں دینے کا جذبہ.....	3.19
355	بآہمی رشتے داریاں.....	3.20
357	بھگڑے سے پرہیز اور قانون کا احترام.....	3.21
359	بزرگوں کی کہاوتمیں اور لوک دانش.....	3.22
361	گاہوں اور ملازموں سے حسن سلوک.....	3.23
363	خواتین کا کردار	3.24

حصہ چہارم

387	کیا میں اس کتاب سے کچھ سیکھ سکتا ہوں؟.....	-4
389	کام یا بی کام اڈل۔ چینیوٹ ائٹر پر نیور شپ (ڈاکٹر محمد شاہد قریشی).....	4.1
405	پاکستانی نوجوانوں کے لیے چند سبق (ڈاکٹر محسن بشیر).....	4.2

حصہ پنجم

415	تکملہ جات	5
419	تکملہ 2 Definitions	5.1
422	تکملہ 1 Entreprenruship	5.2
423	آراء، اظہارِ تشكیر	5.3

میلان اقبال
پکنی پرنس
دراگ هم

حصہ اول

پر کلکتیوں کی
تاریخ کے جھروکوں سے
دکھ میں
چنیوٹ

تاریخ قصے کہانیوں کا مجموعہ نہیں، یہ تو سکھنے کا عمل ہے

ڈاک مام پہنچانے والے افغان

باب اول

اس باب میں چنیوٹ کی تاریخ کا مختصر احاطہ کیا گیا ہے۔ یوں تو شہر کی تاریخ افسانوں اور روایات میں گم ہو چکی ہے تاہم مختلف ذرائع سے اس کہانی کے کچھ اور اق سامنے آتے ہیں۔ چنیوٹی شہنشاہی شہر میں کب آئے، کیوں آئے۔ انھیں کاروبار کی راہ کس نے دکھائی اور وہ گھر سے نکلنے پر کیوں آمادہ ہوئے۔ کچھ ٹوٹی پھوٹی کرڈیاں، کچھ منتشر یادیں.....

تاریخ کے جھروکوں سے

1.1 حقیقت یا افسانہ

”چینیوٹ ایک خوب صورت شہر ہے۔ ایک تاج کی مانند اور شیخ برادری اس تاج میں گنینے کی طرح جزی ہوئی ہے۔“

میرے ایک دوست نے جب یہ بات کہی تو مجھے اس میں مبالغہ دکھائی دیا لیکن آج چھپیں سال بعد دیکھتا ہوں تو اس بات میں محبت تو جھلکتی ہے لیکن، مبالغہ نظر نہیں آتا۔ چینیوٹ اپنی تہذیب اور قدامت کے اعتبار سے ایک منفرد شہر ہے۔ دریائے چناب کی پر سکون لہروں نے اسے عجائب رنگ و روپ سے نوازا۔ حسن، تہذیب اور سلیقہ۔ اس کے باشندوں نے تو اس کی شہرت کو چار چاند لگا دیے۔ یہاں کے رہنے والے کاروباری افراد نے، جنہیں عام طور پر چینیوٹی شیخ کہا جاتا ہے، اس شہر کا نام دور دور تک پھیلا دیا۔ کاروباری حلقوں میں چینیوٹی شیخوں کی دھوم ہے۔ دولت، کاروباری سمجھ بوجھ، حسن، اخلاق اور مردت، ان سب میں وہ کسی سے پیچھے نہیں۔ انھوں نے اپنی محنت اور دیانت سے جو تاریخ رقم کی اس کی کوئی مثال نہیں ملتی۔ یہ لوگ عام سے گلی کوچوں اور ٹوٹے پھوٹے مکانوں سے لکھے اور محض اپنے زور بازو سے کام یابی کے نتھیں تک جا پہنچے۔ ان پر اقبال کا یہ شعر پوری طرح صادق آتا ہے۔

ہم خود تراشتے ہیں منازل کے راہ و سنگ
ہم وہ نہیں ہیں جن کو زمانہ بنا گیا

چینیوٹ ایک چھوٹا سا شہر ہے۔

دریائے چناب کے کنارے آباد ایک قدیم شہر جس کے آغاز کے بارے میں حتی طور پر کچھ نہیں کہا جاسکتا۔ ہر شخص اپنی معلومات کے مطابق اس کا رشتہ تاریخ کے مختلف ادوار سے جوڑتا ہے لیکن یہ ساری باتیں افسانوں سے بڑھ کر کچھ نہیں۔ کچھ لوگ کہتے ہیں کہ کسی زمانے میں یہاں پر چینیوٹوں کی ایک بستی

آباد تھی، جن کے نام پر اس شہر کا نام چنیوٹ پڑ گیا اور اس دریا کو دریائے چناب کہنے لگ۔ ایک دوسری روایت یہ ہے کہ کسی قدیم حکم ران کی دختر ”چندن“ کو چنیوٹ کی موجودہ جگہ بہت پسند آئی۔ یہاں اس کے حکم سے شہر بسایا گیا جو اس کے نام کی رعایت سے ”چندنی اوٹ“ کہلایا۔ رفتہ رفتہ تلفظ کی سہولت کے پیش نظر یہ لفظ چنیوٹ ہو گیا۔ ایک روایت یہ بھی ہے کہ یہ شہر ایک قدیم قبیلہ ”چندن“ نے آباد کیا تھا جس کا ذکر سید وارث شاہ کی مشہور پنجابی داستان ”ہیر رانجا“ میں بھی آیا ہے۔ کچھ لوگوں کے نزدیک یہ نام چندرما (چاند) یا چندن (ایک خوبصورت لکڑی) سے مستعار لیا گیا ہے لیکن یہ ساری باتیں قرین قیاس نظر نہیں آتیں۔ محض افسانہ یا داستان طرازی۔

نام کی طرح اس شہر کی قدامت بھی پرده اسرار میں کھو چکی ہے۔ شاید یہ کبھی کسی قدیم تہذیب کا گہوارہ رہا ہو۔ ہر پر یا مونو ہنود ڈوکی طرح کی کوئی بستی۔ شہر کے گرد و نواح میں کئی ٹیلے موجود ہیں جن سے پرانی اشیاء برآمد ہوئی رہتی ہیں۔ تاہم کسی باقاعدہ کھدائی کی غیر موجودگی میں یقین سے ایسا نہیں کہا جا سکتا۔ ایک کنز و روایت کے مطابق ہندوؤں کی مقدس کتاب رامائی میں چنیوٹ نامی ایک بستی کا ذکر کیا گیا ہے۔ مولانا جعفر قاسمی کے بقول چنیوٹ کو بھی اجھن بھی کہا جاتا تھا۔ اجھن، وجود ہن اور ٹیکسلا۔ کئی لوگ کہتے ہیں کہ یہ تینوں مقام علم و دانش اور تہذیب کے مرکز تھے۔ بعض ستم ظریف ارتح شاستر کے مصنف مشہور عالم ہندو مفکر چانکیہ کا تعلق بھی چنیوٹ سے ہو رہا ہے۔ چانکیہ نے چندر گپت موریا کو حکم رانی کے ان رموز سے آشنا کیا جو آج بھی قدرو مزالت کی نگاہ سے دیکھے جاتے ہیں۔ زبانی روایات کے مطابق سکندر اعظم، اشوك اعظم، مہاراجہ بکرماجیت اور راجہ بنس رائے جیسے حکمران بھی تاریخ کے مختلف ادوار میں اس سر زمین پر سایے گئے رہے تاہم ان ساری باتوں کے کوئی حقیقتی اور ٹھوس شواہد موجود نہیں۔ ساتویں اور دوسری عیسوی کے بعد مسلمان حکم رانوں یعنی محمد بن قاسم، محمود غزنوی اور محمد غوری کے آنے سے بر صیری میں نئی سیاسی قوتوں نے جنم لیا۔ یہ لوگ اس شہر کے قرب و جوار سے گزرتے رہے لیکن کسی نے مستقل پڑاونہ کیا۔ چنیوٹ اور اس کے ماحقہ علاقوں پر زیادہ تر مقامی سرداروں یا راجاؤں کی ہی حکومت رہی۔

کئی سوال پر محیط یہ کہاںی آج ماضی کی راکھ میں دفن ہو چکی ہے۔ گردش ایام کبھی پیچھے کی طرف لوٹے تو

شاید یہ راز فاش ہو کہ دریا کے کنارے اس سرسبز وادی میں انسان نے پہلا قدم کب رکھا۔

2. مغلیہ دور سکھوں اور انگریز

روایت اور افسانوں سے ایک قدم آگے بڑھیں۔

تاریخ کے باقاعدہ حوالوں کے مطابق ۱۳۹۸ء کی ہندوستانی مہم کے دوران امیر تیمور نے چنیوٹ کو فتح کیا اور اس کے بعد یہ شہر ایک طویل عرصہ تک اس کے ورشا کے قبضے میں رہا۔ ان کے کم زور ہونے پر مقامی قبائل نے سراٹھیا اور پھر ایک روز مغلیہ خاندان کے بانی ظہیر الدین بابر نے ادھر کا رخ کیا۔ بابر نے ۱۵۱۹ء میں چنیوٹ فتح کر لیا۔ اس نے اپنی فوجوں کو لوٹ مار کرنے یا شہر کو تباہ و برباد کرنے سے بختن سے باز رکھا۔ وہ اس علاقے کو اپنے آبائی ورثے کا ایک حصہ سمجھتا تھا۔ بابر کی فتح کے بعد یہ علاقہ طویل عرصہ تک مغلوں کے زیر حکومت رہا۔ اکبر کے زمانے میں یہاں ایک قلعہ تھا جس میں پانچ ہزار فوجی رہتے تھے۔ اس قلعہ کے آثار قلعہ ریختی کے نام سے آج تک محفوظ ہیں۔ عہد شاہجہانی کے دو مشہور و معروف اشخاص، وزیر اعظم سعد اللہ خان اور حکیم علیم الدین الانصاری، اسی شہر یا قریب و جوار کے رہنے والے تھے۔ مؤخر الذکر تاریخ میں وزیر خان کے نام سے معروف ہے۔ شاہجہان کے عہد میں وہ لاہور کا گورنر بھی تھا۔ کچھ لوگوں کے بقول سعد اللہ خان نے یہاں ایک خوبصورت جامع مسجد بنائی، جس میں قرب و جوار کی پہاڑیوں کا پتھر استعمال کیا گیا تھا۔

شاہجہان کے عہد سے لے کر اور گنگ زیب کے ابتدائی جانشینوں تک شہر زیادہ تر پر سکون رہا لیکن اٹھار ہویں صدی عیسوی میں احمد شاہ ابدالی کے حملوں اور سکھوں کی لوٹ مار سے یہاں بہت تباہی پھیلی۔ بھنگی قبیلہ کے سکھ سرداروں اور ملتان اور جھنگ کے سیا لوں کی چپکاش کے اثرات بھی یہاں پہنچتے رہے۔ ہر طرف ایسا انتشار پھیلا کہ اہل شہر کے لئے سکون کی زندگی ناممکن ہو گئی۔ اٹھار ہویں صدی کے آخر میں بھنگی سکھ یہاں قابض تھے۔ انہوں نے چنیوٹ کی خوجہ برادری کے کچھ افراد کی سر پرستی بھی کی جن میں سلطان محمود خوجہ (یا خواجہ) اور اس کے خاندان کا نام لیا جاتا ہے۔ ان لوگوں کو جاگیریں اور منصب عطا ہوئے اور وہ علاقے کے حاکم قرار پائے۔ جب مہاراجہ رنجیت سنگھ نے چنیوٹ فتح کیا تو خواجہ سلطان

مگوں نے بہت بہادری سے شہر کا دفاع کیا۔ بہادری کے اس مظاہر سے پرانجھت سنگھ بے حد متاثر ہوا اس نے شہر فتح کرنے کے بعد مگوں خاندان کو مزید جا گیرے نواز۔ جنگ کے ڈسٹرکٹ گرین پینیر (1928) کے مطابق خواجہ سلطان مگوں کے اہل خانہ کو بیسویں صدی کے اوائل تک یہاں کی زندگی میں اہم مقام حاصل رہا لیکن پھر جانیدا کی تقسیم در تقسیم کے بعد ان کی اہمیت میں کمی آنے لگی۔

۱۸۳۸ء میں ایک سکھ سپہ سالار زرایں سنگھ کے ہاتھوں شہر اور قلعہ کو دوبارہ نقصان اٹھانا پڑا۔ اس سے اگلے سال (۱۸۳۹ء/۱۲۶۰ء)، جب انگریزوں نے پنجاب کو اپنی سلطنت میں شامل کیا تو یہ شہر بھی انگریزوں کے سلطنت میں آگیا۔ پانی پت کے مگوں کے بعد مقامی طور پر یہاں کا دوسرا اہم گھرانہ قاضی کہلاتا تھا جنہیں انگریزوں نے زمین اور زمینداری کا منصب عطا کیا۔ مقامی انتظامی کی سرپرستی کی بدولت شہر کی سیاست میں قاضی خاندان کا عمل دخل بڑھتا رہا اور خوجہ برادری کی اہمیت بہت کم ہو گئی۔ بیرونی سلطنت اور جا گیردارانہ نظام ایک طویل عرصہ تک لوگوں کا مقدور رہا۔ غربت، افلاس اور غلامی نے لوگوں کا ناطقہ بند کر دیا۔ تعلیم اور روزگار کی سہولت رہی نہ غربت کے افق پر امید کا کوئی ستاراً روشن رہا۔ بس ہر طرف محرومی اور بے بس کی سی کیفیت تھی۔ چینیوں میں آباد شیخوں میں سے کچھ لوگ اس غربت سے اتنا تنگ ہوئے کہ دوسروں شہروں کا رخ کرنے لگے۔ یہ ہندوستان کی جنگ آزادی 1857 کے چند سال ادھر اور چند سال ادھر کی بات ہے۔

بھرت کرنے والے یہی لوگ، چینیوں کی پرمیونی کے پہلے کردار بننے عظمت انھی کو ملتی ہے، جو گھر سے نکلا چاہیں یا پھر کشتیاں جلانے کی ہمت رکھتے ہوں۔

1.3- بیسویں صدی کا چینیوں

ماضی کے قصے کہانیاں اپنی جگہ لیکن دستاویزی کی حوالوں سے چینیوں کی تاریخ انھاروں میں صدی سے شروع ہوتی ہے۔ اس تاریخ کے چند نمایاں سنگ میل حسب ذیل ہیں:

- 1- بھتی سکھوں کی یلغار اور بقشہ 1780
- 2- خواجہ سلطان مگوں کی آمد 1795

3 - رنجیت سنگھ کی حکومت 1799

4 - سکھ سردار نر سنگھ کا حملہ 1848

5 - انگریزوں کا تسلط اور غلامی کا آغاز 1849

6 - مقامی قاضی خاندان کا عروج 1860

7 - چنیوٹی شیخوں کے کاروباری سفر 1860

8 - انجمانِ اسلامیہ اور تعلیمی بیداری 1902

9 - اسلامیہ پرائمری سکول کا قیام 1902

10 - ہفت روزہ اخبارِ امیر کا اجراء 1905

11 - اسلامیہ ہائی سکول کا قیام 1915

12 - عمریاتِ محل کی تعمیر 1928

13 - لوکل سیف گورنمنٹ اور مقامی میونسپل کمشنز 1930

14 - مجلسِ اصلاحِ مسلمین کا قیام 1934

15 - ہفت روزہ یارِ خدا کا اجراء 1937

16 - مدرسہِ البنات (گرلز سکول) کا قیام 1940

17 - قیامِ پاکستان 1947

18 - چودہ ہزار ہندوؤں کا انخلاء اور بیش ہزار مہاجرین کی آمد

بیسویں صدی کے اوائل تک چنیوٹ اچھا خاصہ قصبہ بن چکا تھا۔ دکانیں، کاروبار، سکول، تابم اس گھما گھمی میں مسلمانوں کی ترقی کے راستے بہت محدود تھے۔ بظاہر ہر طرف انگریز کی حاکمیت تھی لیکن اصل راج مقامی زمینداروں اور ہندو بیویوں کا تھا۔ جا گیر دارانہ نظام اور حالات کی چیزہ دستیوں سے نگ آ کر کچھ لوگوں نے فیصلہ کیا کہ وہ یہ شہر ہی چھوڑ جائیں۔ ان لوگوں میں اکثریت چنیوٹی شیخوں کی تھی جن کے آبا اور جد ایک مدت سے چھوٹے چھوٹے کاروباروں سے وابستہ تھے۔ ان لوگوں کا اپنے شہر سے نکل کر دور دراز ہجرت کرنے کا واحد مقصد غربت سے چھکارا پانا اور کاروبار کرنا تھا لیکن چنیوٹ سے نکل کر بھی ان کا رشتہ چنیوٹ سے نہ ٹوٹ سکا۔ یہ لوگ جہاں بھی گئے مزکر چنیوٹ ہی کی طرف دیکھتے

رہے۔ ان کی محنت اور دولت کی وجہ سے چنیوٹ کی معیشت نے بھی کروٹ بدی۔ ان کی خوش حالی کے آثار ان بلند و بالا حوالیوں کی صورت میں نظر آنے لگے جنہیں یہ ایک سو سال تک بناتے رہے۔ تجارت میں کام یابی ملی تو برادری کے کچھ لوگ بر صیر سے نکل کر برماء، جاپان اور نیپال تک جا پہنچا۔ 1915 کے لگ بھگ انہوں نے نیپال میں چڑے کا ایک کارخانہ لگایا اور ”نیپال والے“ کے نام سے مشہور ہوئے۔ منوں فیملی کے کچھ لوگ شوق سفر میں اس سے بھی آگے نکل گئے۔ انہوں نے جاپان میں رہائش اختیار کی اور وہاں بھی کاروبار کیا۔ چنیوٹ ہی کے ایک اور فرزند شیخ فضل الہی نے بھی ملکت میں بڑا نام پیدا کیا۔ انہیں خان بہادر کا لقب ملا۔ ان کے متعلق مشہور ہے کہ دوسری جنگ عظیم میں انہوں نے انگریز فوج کے محکمہ سپلائیز کو لاکھوں روپے کامال ادھار مہیا کیا تھا۔ 1928ء میں مکمل ہونے والا عمر حیات محل بھی ایک چنیوٹی شیخ تاجر ہی کا کارنامہ تھا۔ اس محل کی تعمیر میں جو سامان استعمال ہوا وہ بلحیم اور فرانس سے خریدا گیا۔

میسیویں صدی کے آغاز تک چنیوٹی شیخ، تجارت کے فن میں طاق ہو چکے تھے اور وہ پورے ہندوستان میں اچھے کاروباری کے طور پر اپنرنے لگے۔ انہوں نے مٹی کو سونا بنانے کا گریکھ لیا لیکن اس کام یابی کے باوجود ان کے دل سے چنیوٹ کی محبت کم نہ ہوئی۔ دولت بہت سے لوگوں کو مل جاتی ہے لیکن بانٹنے کی توفیق سب کو نہیں ملتی۔ چنیوٹی شینخوں کو دولت ملی اور ساتھ ہی اللہ کی راہ میں بانٹنے کی لذت بھی۔ ان کی فیاضی اور در دنمندی کی بہت سی کہانیاں ہیں۔ ایسی ہی ایک کہانی کا نام انجمان اسلامیہ چنیوٹ بھی ہے جس کا آغاز میسیویں صدی کے شروع میں ہوا۔ اس انجمان کا سب سے پہلا کارنامہ ایک چھوٹے سے تعلیمی ادارے یعنی اسلامیہ پرائمری سکول چنیوٹ کا قیام تھا جو 1915ء میں میکر کی سطح تک جا پہنچا۔ اس سکول نے ایک یادو نہیں سیکڑوں کروڑ پتی پیدا کیے۔ یہاں سے پڑھ کر نکلنے والے کئی ایک طالب علم فیصل آباد، لاہور اور کراچی چیمبرز آف کامرس کے صدر بننے اور انہوں نے دنیا بھر میں اپنا لواہ منوایا۔

اسلامیہ پرائمری سکول نامی چھوٹا سا دیا کیسے روشن ہوا یہی چنیوٹ کی کہانی کا ایک خوبصورت باب ہے۔

1.4۔ چنیوٹ کا پہلا سکول

یہ 1900ء کے لگ بھگ کا ذکر ہے کہ چنیوٹ کے ایک مخیر شخص ملک بھگوان داس نے کچھ مقامی

ہندوؤں کے مثوروں سے ایک سکول کی بنیاد رکھی جو کچھ ہی عرصہ کے بعد ہائی سکول کا درجہ اختیار کر گیا اور ایم۔بی۔ ہائی سکول کے نام سے مشہور ہوا۔ تعلیمی شعبہ میں اس پیش رفت کی بدولت ہندوؤں کی کایا پلنے لگی جبکہ مسلمان بدولت جہالت کے اندھروں میں کم تھے۔ اس صورت حال نے چنیوٹ کے صاحب دل مسلمانوں کو بھی سوچنے پر مجبور کیا اور انہوں نے بھی علمی میدان میں ہندوؤں کے مقابلہ کی ٹھانی۔ کیم ستمبر 1902ء کو چنیوٹ کی تاریخی شاہی مسجد کے یہودی باغ میں اہل شہر کا ایک اجتماع ہوا جس میں مسلمانوں کی زبوں حالی پر گفتگو ہونے لگی۔ وسائل کی تنگی اور عزائم کی وسعت و پختگی۔ اجلاس طویل ہوتا گیا لیکن کوئی راستہ نظر نہ آیا۔ اجلاس کے شرکاء کو یہ جان کر بار بار دکھ ہوتا کہ ایم بی ہائی سکول میں مسلمان بچوں کو داخل نہیں مل سکتا۔ ”شہر چھوڑ جائیں، ہندوؤں سے بھیک نہیں یا پھر اپنا سکول بنائیں“، آخری راستہ ناممکن نظر آتا تھا لیکن اسی پر اتفاق ہونے لگا۔ نجمن اسلامیہ چنیوٹ کے زیر انتظام ایک سکول کے قیام کی قرارداد منظور ہوئی۔ قرارداد کی منظوری سے لے کر سکول کی تعمیر تک۔ یہ ایک صبراً زامجد و جدہ تھی۔ اس جدوجہد میں جن افراد نے کلیدی کردار ادا کیا ان میں شہر کے اور لوگ بھی تھے لیکن تین افراد یعنی حاجی سلطان محمود و دھاون المعروف بانی، حاجی سلطان محمود و دھاون کل والے اور حاجی سلطان محمود گلوں المعروف ناظم سرفہرست تھے۔ چنیوٹی شیخ برادری کے یہ تینوں لوگ جو ہم نام بھی تھے اپنی خدمات کے حوالے سے چنیوٹ کی تاریخ میں بے حد معتبر خیال کئے جاتے ہیں۔ چنیوٹ میں مسلمانوں کا پہلا سکول انھی بزرگوں کی محنت کا حاصل تھا۔ حاجی سلطان محمود کو بانی اس لیے کہا گیا کہ انہوں نے نجمن اسلامیہ کی بنیاد رکھنے میں سب سے اہم کردار ادا کیا اور وسرے سلطان محمود نے بعد میں نظم و نت سنبھالا اس لیے وہ ناظم کہلائے۔ اس وقت یعنی 1902ء میں نجمن کے اغراض و مقاصد کی ایک طویل فہرست مرتب کی گئی لیکن سب سے پہلے محلہ چاہ محمد دین میں ایک تعلیمی مدرسہ قائم ہوا۔ چند ہی دنوں بعد یہ مدرسہ محلہ راجہ والی میں واقع ایک چنیوٹی شیخ، میاں کریم بخش بھراڑہ کی حوالی میں منتقل ہو گیا۔ شہر بھر میں حصول علم کی ایسی لہر چل نکلی کہ یہ حوالی بھی طباء کی بڑھتی تعداد کی وجہ سے کم پڑ گئی اور مدرسہ کو شاہی مسجد چنیوٹ کی عمارت کے جنوبی براہمودی میں منتقل کرنا پڑا۔ 1905ء میں یہ مدرسہ پر ائمڑی سے مڈل اور چند سال بعد ہائی سکول کی منزل تک آن پہنچا۔ چالیس سال تک یہ مدرسہ یہیں قائم

رہا لیکن جب اس عمارت کی وسعت طلباء کی تعداد کی تھیں نہ ہو سکی تو اسلامیہ ہائی سکول چنیوٹ کے لئے ایک نئی عمارت تعمیر کی گئی۔ اس عمارت کے درود یورا پر شہر کے تھیر حضرات کے ساتھ ساتھ خوجہ برداری کے اشارہ کی داستان کندہ ہے۔ کہتے ہیں کہ ہر مسلمان گھر میں مٹی کا ایک گھڑا رکھ لیا گیا۔ عورتیں ہر روز جب آٹا گوند ہنگامہ لگتیں تو ایک مٹی آٹا اس گھڑے میں ڈال دیتیں۔ مہینہ گذرنے کے بعد یہ سارا آٹا کٹھا کر کے فروخت کیا جاتا اور اس سے حاصل ہونے والی آمدنی سکول کی تعمیر کے لیے پیش کر دی جاتی۔ یادِ خدا کے 1940ء کے ایک شمارے میں حافظ خدا بخش صغیر انجمان اسلامیہ کی طویل جدوجہد کا احاطہ کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

”شمال مغربی ہند کے صوبہ پنجاب میں ایک قصبہ ہے جس کا نام چنیوٹ ہے جو جھنگ کے ضلع کی ایک تحصیل کا صدر مقام ہے۔ جب ہندوستان میں سر سید مرحوم کی قیادت میں تعلیم کا آغاز ہوا اس وقت سے لے کر 1902ء تک یہ قصبہ تعلیمی روشنی سے کسی طرح بھی بہرہ دو رہا۔ اس قصبہ کے لوگوں میں دو تھائی آبادی مسلمانوں کی ہے اور ان میں تجارت پیشہ اصحاب کی کثرت ہے جو پنجاب کی اصلاح میں کھو جے (خوبے) کھلاتے ہیں۔ یہ قوم تمام ہندوستان کے مسلمانوں میں امتیازی درجہ رکھتی ہے اور اپنی دولت اور خوش حالی میں ضرب المثل ہے۔ اس قوم کے بزرگوں کو تیر 1902ء میں یہ خیال پیدا ہوا کہ تعلیمی ٹگ دو میں وہ بھی حصہ لیں چنانچہ ایک سکول کی بنیاد رکھ دی گئی جو پرانگری سے گزر کر مدل سے ترقی کر کے 1915ء میں ہائی سکول کے درجہ تک جا پہنچا۔ اس کی برکت سے چنیوٹ زیر تعلیم سے آرستہ نظر آنے لگا اور ہزاروں غریب طلباء مفاد تعلیم سے مستفید ہوتے ہوئے بانیان سکول کو دعائے خیر دیتے ہوئے دنیا کے مختلف شعبوں میں نظر آنے لگے۔“

انجمان اسلامیہ چنیوٹ نے جس طرح اسلامیہ ہائی سکول کی بنیاد رکھی اور بعد ازاں اس کی شان دار

umarat taimir kروائی اسی طرح لڑکیوں کو زیور تعلیم سے آراستہ بنات کا قیام بھی انہجن کی علم دوستی کا ثبوت ہے۔ گویہ مدرسہ بہت بعد یعنی 1940 میں قائم ہوا۔ یہ مدرسہ ایک قلیل مدت کے لیے کراچی کی عمارت میں قائم رہا۔ کچھ دیر بعد اسے ”عمر حیات“ کے بے آبادی میں منتقل کرنے کی تجویز پیش ہوئی جو پروان نہ چڑھ سکی۔ بعد ازاں بلدیہ چینیوٹ سے ایک عمارت پچاس سالہ پہ پا حاصل کی گئی اور وہاں تعلیم کے موئی بکھرنے لگے۔ مدرسہ البنات کے قیام اور اس کی خدمات کی سرگزشت ”یادِ خدا“ کے صفحات میں محفوظ ہے اور اس امر کی شہادت دیتی ہے کہ گذشتہ نصف صدی میں چینیوٹ میں لڑکیوں کی تربیت کا مقام آغاز اسی مدرسہ کے درود یوار بنے۔

اسلامیہ سکول چینیوٹ نے بہت جلد اک میجرہ کروکھایا اور غریب مسلمانوں کو نئے نئے خواب دے دیے۔ لوگ اس مدرسہ سے نکل کر کلکتہ کے بازاروں اور سبھی کے ساحلوں تک پہنچنے لگے۔ کے خبر تھی کہ اس مدرسہ کے خوش جین، معمولی کاروبار کرنے والے یوگ مستقبل کے عظیم تاجزینیں گے۔

1.5۔ چینیوٹ اور چینیوٹی شیخ

چینیوٹی شیخ کون ہیں؟ یہ چینیوٹ کہاں سے آئے اور یہ شہر ان کا مسکن کیوں بنایا؟ ان سوالوں کے جتنی جواب میسر نہیں۔ ایک روایت کے مطابق مغل بادشاہ اکبر کے عہد میں تلوڑ، پوری، کھنہ اور کپور نامی کچھ ہندو تاجر گھرانے یہاں آباد تھے۔ یہ لوگ تجارت کے لیے برصغیر کے دور دراز علاقوں کا سفر اختیار کرتے۔ ان میں سے کچھ خاندان مسلمان ہو گئے لیکن مسلمان ہونے کے بعد بھی تجارت اور کاروبار سے ان کا رشتہ مسلسل قائم رہا۔ مسلمان ہونے کے بعد جب یہ لوگ تہذیبی اور معاشرتی طور پر ہندوؤں سے الگ ہوئے تو خود کو شیخ، خواجہ یا خوجہ کہلانے لگے۔ یہی نو مسلم تاجر چینیوٹی شیخ گھرانوں کے جدا مجدد تھے۔ چینیوٹ عہد اکبری میں بڑا شہر نہ تھا لیکن اس کی کچھ نہ کچھ تجارتی اہمیت ضرور تھی۔ دریا کے کنارے آباد ہونے کی وجہ سے تجارتی منڈی اور کشتیوں کی تعمیر و مرمت کا مرکز بھی رہا۔ یہاں کا اناج اور کپاس بہت مشہور تھی۔ چینیوٹ کی کاروباری چہل پہل اور رونق دیکھ کر بہت سے تاجر یہاں آباد ہوتے رہے۔ ان میں سے جو لوگ مسلمان تھے ان کو بھی شیخ، خواجہ یا خوجہ کا لقب مل گیا۔ انیسویں صدی کے آغاز میں مقامی

شیخوں کے علاوہ پانی پت کے مکوؤں کے چند گھر انے یہاں آباد ہو چکے تھے۔ مگوؤں کے بزرگ خواجہ سلطان مگوں 1795 میں چنیوٹ پہنچے۔ پانی پت سے نکلنے کے بعد وہ دلی میں تجارت کرتے رہے اور پھر چنیوٹ کے ایک قریبی گاؤں واڑا میں بھی مقیم رہے۔ اس لیے انھیں واڑا والے بھی کہا جانے لگا۔ خواجہ سلطان مگوں کے ہمراہ ان کے بھائی میاں محمد سکندر اور بہت سے اور افراد بھی تھے۔ چنیوٹ پہنچنے کر یہ لوگ محلہ بھوڑاں میں مقیم ہو گئے۔ رفتہ رفتہ مقامی شیخ گھر انوں میں ان کی شادیاں ہونے لگیں اور ان کی وجہ سے کئی اور شیخ قبائل بھی چنیوٹ کا رخ کرنے لگے۔ ان میں ساہی وال ضلع شاہ پور سے خاندان چھرا کے چند افراد، راجپوتانہ سے پسریچہ لاہیاں سے نور وادی، لنگر مخدوم سے ڈھینگرہ، ہر سہ شیخ سے چاولے، کوٹ امیر شاہ اور کوٹ شاکر سے سہل شام تھے۔ سہل قبیلہ کے لوگ بعد میں چکوال کے نواح میں بھی آباد ہوئے۔ کچھ مدت بعد خاندان و دھاون کا ایک گروہ بھی پنڈی بھٹیاں سے آ کر محلہ گڑھا میں آباد ہو گیا۔ وہرہ جو اس وقت تعداد میں سب سے زیادہ ہیں کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ بھارتی گجرات سے نقل مکانی کر کے یہاں پہنچے اور ان کے جامدگان نام بابا ناند اسی تھا۔ یہ تمام لوگ ہزاروں یا سیکروں نہیں محض چند درجن گھر انوں پر مشتمل تھے اور معمولی تجارت کرتے تھے۔ مقامی نو مسلم تاجر وہنی کے ساتھ، جو اسلام قبول کرنے کے بعد شیخ یا خوبے کہلانے لگے تھے، ان کے مراسم کا بڑھنا قدر تی امر تھا۔ اس باہمی انتظام سے ایک بڑی چنیوٹی شیخ برادری وجود میں آنے لگی جو کئی ایک مقامی اور بیرونی خاندانوں پر مشتمل تھی۔ اس بڑی برادری میں ضم ہونے کے باوجود مختلف گھر انوں کی پرانی شناخت برقرار رہی اور وہ اپنے ناموں کے ساتھ گوت یا Sub-Caste بھی لکھتے رہے۔ ان گوتوں میں مگوں، وہرہ، منوں، دھاون، بھراڑ، تلوڑ، پوری، ٹوپر، کپور، چھرا، پسریچہ، نور وادی، سہل، چاول، اور ڈھینگرہ کا نام لیا جاتا ہے۔ ان میں مسلمان اور ہندو دنوں شامل تھے۔ ہندو تاجر زیادہ تر محلہ لاہوری اور مسلمان محلہ شاہ بربان، محلہ انصاریاں، محلہ عالی، محلہ راجے والی اور محلہ گڑھا میں آباد تھے۔

چنیوٹ تاجر وہنی کے ہندو گھر اپنے تقسیم ہندوستان کے بعد بھرت کر کے بھارت چلے گئے اور ان میں سے اکثر دہلی میں سکونت پذیر ہوئے۔ چنیوٹ شہر اور تجارت سے تعلق رکھنے کے باوجود یہ چنیوٹی شیخ نہ

کہلائے۔ چنیوٹی شیخ وہی لوگ کہلائے جو چنیوٹ کے رہنے والے تاجر تھے اور پھر مسلمان ہو گئے۔ وہ مقامی قبائل جو تجارت سے ملک رہے لیکن مسلمان نہ ہوئے شیخ برادری کا حصہ شمار نہیں ہوتے تاہم آج بھی ان کی گوئیں یا Sub-Castes چنیوٹی شیخوں سے ملتی جلتی ہیں۔

1.6۔ بھرت یا بھاجڑ

بھرت، اداسی اور بے چارگی۔ قدیم شہروں کی طرح چنیوٹ شہر اور اس کے باسیوں کوئی بار اس کیفیت سے گزرنہ اپڑا۔ بھرت کے بظاہر معنی تو کسی اور جگہ چلے جانے کے ہیں لیکن یہ ”چلے جانا“ کئی گہری کیفیات کا حامل ہے۔ بھرت سے ملتا جلتا پنجابی زبان کا ایک لفظ ”بھاجڑ“ بھی ہے جس کے معنی ہیں بھاگ دو، نقل مکانی یا گھر یا چھوڑ کر کسی اور طرف کا رخ کر لینا۔ کسی بڑی مصیبت پڑنے کو بھی بھاجڑ سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ بھاجڑ پڑنا ایک مقبول عام پنجابی محاورہ ہے۔ چنیوٹ میں یہ لفظ بہت مستعمل ہے۔ لوگ کہتے ہیں کہ چنیوٹ اور اس کے نواحی میں چار بار ”بھاجڑ“ پڑی۔ پہلی بار بھاجڑ کا واقعہ اس وقت پیش آیا جب احمد شاہ ابدالی نے پنجاب پر حملہ کیا اور اس کی فوجیں اس پورے علاقے کو روندی ہوئی گز رکنیں۔ اس لوث مار کی تلخیاں ایک عرصہ تک لوگوں کو بے چین کرتی رہیں۔ اس بھاجڑ کے دوران ایک شعر بہت مشہور ہوا۔

کھادا پیتالا ہے دا باتی احمد شاہ ہے دا

یعنی جو کچھ کھایا پیا وہی جسم و جاں کو لگا باقی سب تو احمد شاہ لے جائے گا۔ دوسری بھاجڑ رنجیت سنگھ کے حملہ کے وقت پڑی جب لوگوں کو سکھوں کے خوف سے جھنگ اور ملتان کی طرف بھاگنا پڑا۔ یہ بھی بہت سخت وقت تھا۔ اہل شہر کی طرح کے صدموں اور نقصان سے گزرے تاہم شہر کی رونق جلد ہی لوث آئی۔ تیسرا بھاجڑ 1849 میں ہوئی جب سکھوں کی حکومت ختم ہوئی اور انگریزوں نے پنجاب پر قبضہ جمالیا۔ اس بھاجڑ کے بعد طاقت کے محور میں تبدیلی آئی اور برصغیر میں نئی طاقتلوں کا ظبیر ہونے لگا۔ بھاجڑ کا لفظ روزمرہ بول چال میں بھی اکثر استعمال ہوتا ہے۔ کوئی بلکا پھکا جگڑا، دنکا فساد ہو جائے اور لوگ ادھر ادھر بھاگنے لگیں تو اس منظر کو بھی ”بھاجڑ“ کہہ کے بیان کیا جاتا ہے۔

چینیوٹی شیخوں کی دو دراز شہروں کی طرف بھرت، بھا جڑ اور اس سے وابستہ جنگ باتی صد میوں سے بھی مسلک ہے۔ چینیوٹ سے نکل کر ملکتہ اور دوسرے شہروں کی طرف مراجعت بھی ایک طرح کی بھا جڑ تھی جو غربت اور افلاس کی بدولت رونما ہوئی اور پھر سو سال بعد ہندوستان کی تقسیم کو بھی کچھ مقامی لوگ بھا جڑ کرتے ہیں۔ اس بھا جڑ میں چینیوٹی ہندوؤں کو نقل مکانی کرنا پڑی اور شہر کی کمی شان دار جو بیان، شوالے اور مندر اپنے مکینوں سے ہمیشہ کے لیے محروم ہو گئے۔ 1947 کی ”بھا جڑ“ نے شہر کی تہذیبی اور ارشادی زندگی پر بھی گہرے نقوش ثبت کیے۔ اس چھوٹے سے شہر سے چودہ ہزار افراد کی نقل مکانی اور بیس ہزار مہاجرین کی آمد سے چینیوٹی شیخوں، مقامی زمینداروں اور قاضیوں کا یہ شہر مہاجرین کا شہر بننے لگا۔ بھجن، کیرت، اور گروگر تھے صاحب کی جگہ کچھ اور آوازیں گوئیں بھی لگیں۔ نئے لوگوں کو اس تہذیبی اکامی، جس کا نام چینیوٹ تھا اور جو صدھا برس کے میل جول سے وجود میں آئی تھی، کے ساتھ ہم آہنگ ہونے میں کافی دشواری کا سامنا کرنا پڑا۔ ایک طویل عرصہ گذرنے کے باوجود یہ عمل ابھی تک جاری ہے۔ شاید شہر اسی طرح بنتے، سنورتے اور نمو پاتے ہیں۔

1.7۔ چینیوٹ واپسی

پہنچی و میں پہ خاک جہاں کا خمیر تھا۔ انیسویں صدی کے آخری نصف کے دوران چینیوٹی شیخ بر صغیر کے مختلف شہروں کا رخ کرتے رہے لیکن پاکستان بننے کے بعد وہ ایک بار پھر شہر کی طرف واپس پلٹنے لگے۔ کاروبار کو سینئے کی وجہ سے ان میں سے کئی ایک کو شدید مالی نقصان کا شکار ہونا پڑا اور کئی ایک کے عزیزو اقارب بھارت میں ہی رہ گئے لیکن ان کے حوصلے بلند تھے۔ کاروبار کی جو عادت انھیں پڑی وہ عادت ماندن ہوئی۔ چینیوٹ پہنچ کر انہوں نے ایک بار پھر بر صغیر کا نقشہ کھولا اور نئی منزلوں کا تعین کرنے لگے۔ کچھ نے ترقی ہی شہروں کا رخ کیا۔ کچھ سببی کی یاد دل میں لیے کر اپنی پہنچ گئے۔ جو بگال سے آئے انھیں ملکتہ کی جگہ ڈھا کر اچھا لگا۔ دلی، کانپور اور امیر سر میں کاروبار کرنے والوں نے لاہور اور فیصل آباد جو اس وقت لائل پور تھا کا انتخاب کیا اور یوں اس شہر کے کاروباری پورے پاکستان میں پھیل گئے۔ مشرقی پاکستان میں ڈھا کر کے علاوہ کھلنا، کومیلا، چٹا گانگ، نارائن گنج اور سندھ بن، اور کراچی کے بعد حیدر آباد، سکھر اور اندر ورن

سندھ۔ کاروبار کرنے والے مسافروں کی طرح ہوتے ہیں جہاں سے کاروبار کی خبر آئی وہیں پہنچ گئے۔

چنیوٹ شہر اس دوران اسی ڈھینی رفتار سے ترقی کی منزلیں طے کرتا رہا۔ شاہی مسجد، مقبرہ شاہ بربان، اسلامیہ سکول، عمر حیات محل، مسجد مہتر سین، چناب کے کنارے تعمیر ہندو شوالہ اور شہر کے وسط میں ایستادہ لکشی نارائن مندر جس کی رونق ہندوؤں کے رخصت ہوتے ہی ختم ہو گئی۔ تقسیم ہندوستان کے وقت چنیوٹ میں تیرہ کے قریب مندر تھے لیکن آزادی کے بعد سارے ہی اجزاً گئے البتہ چنیوٹ کے مختلف محلوں میں تعمیر ہو یلیاں کچھ دیر کھڑی رہیں۔ ملکتی محلہ جو گلکتہ جا کر کاروبار کرنے والوں کے گھروں پر مشتمل تھا، گڑھا محلہ جہاں کبھی شہر کی حفاظت کے لیے خندق ہو دی گئی، ریختی محلہ جو قلعہ ریختی کے دامن میں آباد ہوا۔ کوچہ ساوان سنگھ اور بیٹھک سینٹھ مول چند جس کے سامنے میں آج بھی چنیوٹ کے ایک مشہور ہندو شاعر چنیوٹی کے قدموں کی چاپ سنائی دیتی ہے۔

1.8۔ چنیوٹ کی پرانی عمارتیں اور ہو یلیاں

شہر صرف لوگوں کا نام نہیں۔

umarتیں بھی شہروں کو ایک مخصوص مزاج اور آنگ دیتی ہیں۔ چنیوٹ ایک چھوٹا سا شہر ہے لیکن اس کی ایک پہچان اس کی پرانی عمارتیں اور خوب صورت ہو یلیاں بھی ہیں۔ چنیوٹ کی تین مشہور عمارتوں میں شاہی مسجد، عمر حیات محل اور مقبرہ حضرت شاہ بربان کو شامل کیا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ بہت سی خوب صورت ہو یلیاں بھی شہر کی شہرت کا باعث ہیں۔ یہ ہو یلیاں زیادہ تر چنیوٹی شیخوں کی ملکیت تھیں۔ ان ہو یلیوں میں لکڑی اور منبت کاری کا ایسا نفیس کام ہوا ہے کہ انسان دیکھ کر دنگ رہ جاتا ہے۔ چنیوٹ کی متذکرہ بالا تین عمارتوں اور ہو یلیوں کے بغیر چنیوٹ کی داستان کامل نہیں ہوتی۔ شہر کی سب سے بلند اور خوب صورت عمارت کا نام شاہی مسجد ہے جو ستر ہویں صدی عیسوی میں تعمیر ہوئی۔

شاہی مسجد

چنیوٹ کی شاہی مسجد کسی بادشاہ نے تعمیر نہیں کی لیکن اس کے شاہانہ جاہ و جلال سے مرعوب ہو کر لوگوں نے اسے شاہی مسجد کے نام سے پکارنا شروع کر دیا۔ یہ مسجد حسن و جمال اور نزاکت فن کے اعتبار سے مسجد

وزیر خان، جامعہ مسجد دہلی، موتی مسجد قلعہ آگرہ یا باہشاہی مسجد لاہور کی ہم پلیتو نہیں تاہم مسلم فن تعمیر کی کئی نمایاں خصوصیات یہاں نظر آتی ہیں۔

تاریخی دستاویزات میں اس مسجد کا ذکر سب سے پہلے مولوی نور احمد نے اپنی مشہور تصنیف تحقیقات چشتی میں کیا۔ ان کے مطابق اس مسجد کو نواب سعد اللہ خان نے تعمیر کروایا تھا۔ کہیا لال ہندی، سید محمد طیف اور مولانا غلام رسول مہر نے بھی اس مسجد کی تعمیر کو نواب سعد اللہ خان سے ہی منسوب کیا ہے۔ سعد اللہ خان کم عمری میں ہی اپنے والدین کے سائیے عاطفت سے محروم ہو گیا۔ کچھ عرصہ بعد اسے چینیوں میں دن ایک مشہور صوفی بزرگ حضرت شاہ بربانؒ کے دامن میں پناہ ملی اور انہوں نے ہی اس کی ابتدائی پروش اور تکمیل کی۔ حضرت شاہ بربانؒ کے انتقال کے بعد جب سعد اللہ خان اپنے وطن واپس آیا تو اس نے ازراہ عقیدت اپنے مرشد کے مقبرے کی تعمیر شروع کروائی۔ ایک روز خواب میں حضرت شاہ بربانؒ کی زیارت ہوئی تو انہوں نے اس خواب کا اظہار کیا کہ کیا ہی اچھا ہوتا اگر تم میرے مقبرے کی بجائے چینیوں میں بندگان خدا کے لئے ایک مسجد تعمیر کروادیتے۔ کہتے ہیں کہ اس خواب کے اگلے روز ہی سعد اللہ خان نے شاہی مسجد چینیوں کی تعمیر کا حکم دے دیا۔

آج اس مسجد سے اللہ اکبر کی صدائیں ہوتے ہوئے تین صدیاں لگر چکی ہیں۔ ان تین صدیوں میں یہ نام لینے والے کئی بار عروج اور زوال کی دھوپ چھاؤں سے گزرے ہیں۔ گویا یہ مسجد ہماری عظمت اور رسولی کی عینی شاہد بھی ہے۔ انیسویں صدی کے اختتام سے لے کر قیام پاکستان تک یہ مسجد چینیوں کے مسلمانوں کے لئے ایک اہم سماجی اور سیاسی مرکز کی حیثیت رکھتی تھی۔ 1902ء میں مسجد کے پروپریetary میں چینیوں کے مسلمانوں کا ایک تاریخ ساز اجتماع منعقد ہوا جس میں انہم اسلامیہ چینیوں کی بنیاد رکھی گئی۔ اس اجتماع میں چینیوں شیخ برادری نے اہم کردار ادا کیا۔ اسی اجتماع میں اسلامیہ مکمل کے نام سے ایک چھوٹا سا دیا بھی روشن ہوا جس کی لو سے رفتہ رفتہ چینیوں کا ہر گھر منور ہو گیا۔ مسجد کے اندر وہی صحن میں بھی کئی ایک تاریخ ساز اجتماعات منعقد ہوئے اور بڑے بڑے شعلہ نو اخطبوں نے یہاں سے مسلم قومیت کی حقانیت کا نعرہ بنند کیا۔ پاکستان بننے کے بعد 1960ء میں مکملہ اوقاف نے اس مسجد کو اپنی تحویل میں لے لیا۔ اس وقت مسجد کی

حالات انتہائی خستہ تھی۔ 1972ء میں ولی اللہ خان مرحوم کی زیر نگرانی تغیر نہ اور ترتیم کے حصی منصوبہ کا آغاز ہوا جو یا پچ سال کی شب و روز مختت کے بعد 1977ء میں مکمل ہوا۔

مسجد کی مرمت کے دوران اس امر کو خصوصی طور پر ملحوظ خاطر رکھا گیا کہ اس کی قدیم ساخت اور حیثیت میں تبدیلی نہ آنے پائے بل کہ جہاں تک ہو سکے نقش اول کی ہی پروردی ہو۔ ماہرین فن نے اس مسجد کے ظاہری رنگ و روپ کو پھر سے بحال کر دیا اور 1978ء میں تعمیر نو کے مختلف مرحلوں کی تکمیل کے بعد یہ مسجد پوری شان و شوکت کے ساتھ ماضی کی یاددازہ کرنے لگی۔ چینیوٹ ہی کے ایک شاعر حیرت جالاپوری کے لکھنے ہوئے چند اشعار اس مسجد کی بہت خوب صورت تصور کر کیتے ہیں:

قرباں ہوں تجلی پر ترے مسجد شاہی
روشن ہیں تری ضوسے ستاروں کی جیتنیں
ہر خشت پر مرقوم تری حرف ریاضت
بے مثل ستون تیرے، حسین منبر و محراب
گلدنوں میں غنچے ہیں قبسم برلب
گنبد ہیں ترے گنبد خضرا کے حدی خوان
جریل کے نغموں میں اذانوں کا ترنم
تبیج ہے تھمید سے تہلیل سے ہر دم
تقدیس تری باعثِ تکریمِ مسلمان
ہر شام تری نورِ تجلی سے فروزان
مدت سے ہے زائر ترا حیرتِ خوش بخت

عمر حیات محل۔ ایک چنیوٹی شیخ کی کہانی

شایعی مسجد کے بعد چنیوٹ کا دوسرا اطریہ امتیاز عمر حیات محل ہے۔ اس محل کے ساتھ ایک بے حد دل گداز

کہانی بھی وابستہ ہے جس کا ایک عنوان دولت کی ڈھلنی چھاؤں اور دنیا کی بے شانی بھی ہے۔

عمر حیات محل کو لوگ چنیوٹ کا تاج محل کہتے ہیں۔ اس کی تعمیر کا اعزاز ایک چنیوٹی شیخ سیٹھ عمر حیات وہرہ کے سر ہے جو ایک معمولی شخص تھا لیکن قدرت نے اسے اس قدر دولت سے نوازا کہ اس کی نظیر نہیں ملتی۔ سیٹھ عمر حیات اپنی دولت کے باوجود معاشرہ میں کوئی ممتاز اور باوقار مقام حاصل نہ کر سکا۔ وہ اکثر کفِ افسوس ملتا کہ اس کی دولت نہ تو کسی نیک مقصد کے لئے استعمال ہو سکتی ہے اور نہیں اس کی خیرات اس کے لیے ذریعہ نجات بن سکتی ہے۔ ایک بار بجنون اسلامیہ چنیوٹ کی انتظامیہ نے سیٹھ عمر حیات سے رابطہ قائم کیا اور فلاہی سرگرمیوں کے لئے عطیہ کی درخواست کی جس پر عمر حیات نے انھیں اپنی دولت کے ماغذے سے آگاہ کیا تو وہ اصحاب یہ کہتے ہوئے وہاں سے اٹھ کر چل آئے کہ اگر انھیں کچھ درکار ہے تو وہ محض رزق حلال ہے۔

اس محل کی تعمیر کا سن آغاز 1923ء کے لگ بھگ ہے۔ گوئی مختلف روایات میں تعمیر کے سن آغاز اور سن اختتام پر اختلاف پایا جاتا ہے۔ تاہم ایک بات حق تھی ہے کہ 1928ء تک اس کی چنانی اور بیرونی آرائش مکمل ہو چکی تھی کیونکہ 1929ء کے ڈسٹرکٹ جھنگ کے گزیئر میں اس کا ذکر ان الفاظ میں کیا گیا ہے:

House built by Sheikh Umer Hayat is a sort of local wonder as it cost more than 2 lakhs of rupees and rises high above all the other buildings.

سیٹھ عمر حیات کی وفات کے وقت اس کے بیٹے گلزار محمد کی عمر تیرہ چودہ سال کی تھی۔ جب گلزار محمد نے سن شعور میں قدم رکھا تو اس کی والدہ فاطمہ بی بی نے اپنے نو عمر بخت جگر کی شادی کا فیصلہ کیا۔ شادی کی رسومات نہایت تزک و اختشام سے منائی گئیں۔ کئی روز تک جشن کا سامان رہا۔ چنیوٹ کی تاریخ میں اس سے زیادہ رنگارنگ تقریب کی مثال نہیں ملتی۔ اس شادی اور اس سے وابستہ المیہ کا چشم دید حال بیان کرتے ہوئے شیخ محمد اسلم کہتے ہیں:

*روزنامہ عالم فیصل آباد (21 مارچ 1992)

”رقم ان دونوں غالباً ساتویں کلاس میں زیر تعلیم تھا۔ ہمارا مکان گلزار محل کے بالکل قریب تھا۔ بچوں کو اس محل میں جانے کی کوئی روک نہیں تھی۔ اس شادی میں جو کچھ ہوا بھی چند باتیں ذہن میں پوری طرح محفوظ ہیں۔ شادی کی تاریخ کا تعین ہونے پر فاطمہ بی بی کئی دونوں تک مبارکبادیں وصول کرتی رہی۔ شادی کی تیاری زوروں سے شروع ہو گئی۔ تمام محلہ میں رنگیں بھر گئیں۔ ایسا معلوم ہوتا تھا جیسے لھر گئر شادی ہونے والی ہے۔ چینیوٹ شہر میں جہاں سر شام ہی تاریکی چھا جاتی تھا اور سڑیت لائٹ کا فقد ان تھا اب راتیں روشنی کی وجہ سے بقتعنور بن گئیں۔ پہلی دفعہ چینیوٹ کے ہندو اور مسلمان اجتماعی طور پر اس ہونے والی شادی پر خوش اور شادمان تھے۔ والدہ گلزار کی حالت دیکھنے والی تھی۔ سرپاؤں اور ہاتھوں میں مہندی رچائے خوشی سے پاگل ہو رہی تھی۔ اب اس کی زندگی کے ارمان پورے ہونے والے تھے۔ فاطمہ بی بی کی والہانہ کیفیت اب بھی ذہن میں نقش ہے۔ شادی کا دن آپکچا۔ ڈھوک پیٹھے جا رہے تھے اور طوطیاں بجائی جا رہی تھیں۔ بینڈ فضا میں خوش کن ساز بھیر رہا تھا۔ گلزار محمد کو گھوڑے پر سوار کر کے ایک عظیم الشان نجح کا جلوں نکلا گیا جس کو شہر کی بڑی شاہراہوں پر پھرایا گیا۔ اس جلوں میں لوگ جو ق در جو ق ڈھوک کی تھا پر رقص کر رہے تھے۔ آتش بازی نے آسمان کو اور بھی روشن کر رکھا تھا۔ محل کے بال مقابل ریختی^{*} کی دیواروں پر نگ برنگ کے قمقے لٹک رہے تھے۔ جھوٹوں نے رات ہوتے ہی روشنی اور نور کی بارش کر دی۔ محلہ میں رات کے وقت اس قدر روشنی تھی کہ دن کا گمان ہوتا تھا۔ بھکاریوں کو فراخ دلی سے خیرات تقسیم کی جا رہی تھی۔ رات کے تقریباً دس بجے دہن کو ڈولی میں بٹھا کر بڑے ارمانوں سے اس خوب صورت منزل میں لا یا گیا۔ فاطمہ بی بی نے دعاوں کے ساتھ دہن کو درود شریف کا اور دکرتے ہوئے ڈولی سے باہر اتارا اور بجے ہوئے عروی کمرہ میں لے گئی۔

دوسرے دن فاطمہ بی بی نے وسیع پیانے پر لیے کا انتظام کیا ہوا تھا۔ رات بھیگتے ہی چینیوٹ کے نام ور نائیوں اور خاناسموں نے آگ پر دیگیں رکھنی شروع کر دیں۔ شہر میں ایک روز پہلے منادی کراوی گئی تھی کہ ولیمہ پر ہر فرد کے لئے دعوت عام ہے۔ ایک روایت کے مطابق دو صد دیگیں پاؤ کی آگ پر رکھ دی گئی تھیں۔ انتظام یقہا کہ صح ہوتے ہی دستخوان بچا دیے جائیں اور تمام دن کھانے کا سلسلہ چلتا رہے۔

*ایک قدیم قائد جو قادر ریختی کے نام سے مشہور تھا جو اس کے آثار باقی ہیں۔

جاڑے کے دن تھے صبح سوریے ہی دو لہا غسلِ شادی کے لئے غسل خانہ میں داخل ہوا۔ غسل خانہ کو گرم رکھنے کے لئے خادم نے جلتے ہوئے کوئلوں کا چولہا پہلے ہی غسل خانہ میں رکھ دیا تھا۔ دو لہا نے غسل خانہ میں داخل ہوتے ہی اندر سے دروازہ بند کر لیا۔ جب کافی دیر تک گلزار محمد غسل خانہ سے باہر نہ آیا تو تشویش ہونے پر دروازہ کھلکھلایا گیا۔ اندر سے کوئی جواب نہ آنے پر دروازہ توڑ دیا گیا۔ گلزار محمد نے نگے بدن فرش پر مردہ پڑا تھا۔ اس اندوہنا ک سانحہ کی خبر جنگل کی آگ کی طرح پھیل گئی۔ لوگ دیوانہ وار محل کی طرف دوڑ پڑے۔ محل کے اندر اور سامنے لوگوں کا ایک جم غیر اکٹھا ہو گیا تھا۔ یہ افواہ زور دوں پر تھی کہ کسی نے مر جوم کو زہر کھلا کر ہلاک کر دیا ہے۔ اس قدر ماتم برپا ہوا کہ آج تک چنیوٹ کی سرز میں پر اس کی مثال نہیں ملتی۔ اس غم میں چنیوٹ کے ہندو اور مسلمان دونوں شامل تھے۔ رقم کو یاد ہے کہ ہندو عورتوں نے بہت بڑا حلقة بنا کر اس قدر سینہ کو بی کی تھی کہ ان کو دیکھ کر لوگ بھی بربی طرح نہ حال ہو رہے تھے۔ قسمت کی ماری فاطمہ بی بی کافی عرصہ بے ہوش رہی۔ ڈاکٹروں کی مسلسل کوشش سے سکتہ کی حالت ختم ہوئی۔ اس کی جیخ و پکار سن کر دل لرز جاتا تھا۔ اس نے سر کے بالوں میں انھی کوئلوں کی راکھ ڈال رکھی تھی جن کوئلوں کے دھویں نے اس کے لخت جگر کی جان لے لی تھی۔

چنیوٹ تھانہ کے انچارج شیخ عبدالجید نے میاں عمر حیات کے ورثاء کو شک کی بناء پر تھانہ طلب کر لیا۔ ڈاکٹروں کی ٹیم بھاہی گئی۔ لائل پور سے ڈاکٹر کرشن سنگھ جوان دونوں کافی شہرت رکھتے تھے کی خدمات حاصل کی گئیں۔ مردہ لاش کا پوری طرح سروے کیا گیا۔ ڈاکٹروں نے اتفاق رائے سے فیصلہ دیا کہ موت کوئلوں کے دھویں سے دم گھٹنے سے ہوئی ہے۔ چنیوٹ کے سمجھدار لوگوں نے بھی اس فیصلہ کی تائید کی۔ میاں عمر حیات کے ورثاء کو تھانہ سے فارغ کر دیا گیا۔ گلزار محمد کو دفن کرنے کے لئے لوگوں کا خیال تھا کہ قبرستان لے جایا جائے لیکن فاطمہ بی بی کے اصرار پر گلزار محل میں ہی دفن کر دیا گیا۔ دکھوں کی ماری اور غزدہ والدہ نے گلزار محمد کے فرماں میں بہشکل ایک سال کا عرصہ سخت ہی کوفت میں گزارا۔ ہر وقت روتی رہتی اور بیٹی کی قبر کو بوسے دیتی رہتی۔ ٹھیک ایک سال بعد 1939ء میں وہ اپنے شوہر اور بیٹے کے سے راً عدم میں جا لی۔ اس طرح یہ خاندان ایک اندوہنا ک انجام سے دوچار ہوا۔ فاطمہ بی بی کی وصیت کے مطابق اس کوٹ کے کے پہلو میں فن کر دیا گیا اور اس محل پر پھر سے تاریکی چھا گئی۔

یہ اندوہناک واقعہ فاطمہ بی بی کے لئے ناقابل برداشت تھا۔ کچھ ہی عرصہ بعد یہ شکستہ حال یہود خود بھی اس دنیا کو داغ مفارقت دے گئی۔ اس کی وصیت کے مطابق اسے بھی اپنے بیٹے کے پہلو میں دفنایا گیا۔ گلزار محمد کی نوجوان یہود تو پہلے ہی کنارہ کرچک تھی دیگر رشتہ داروں نے اس محل کو منحوس سمجھ کر ہمیشہ کے لئے خیر باد کہہ دیا۔

عمر حیات لاہوری

1940ء کے لگ بھگ انہم من اسلامیہ چنیوٹ نے اس محل کی عمارت ایک تعلیمی ادارے، مدرسہ البتات کے لئے حاصل کرنا چاہی لیکن یہ تجویز پروان نہ چڑھ سکی۔ کچھ ہی عرصہ بعد اسی فلاجی ادارے کے زیر انتظام گلزار منزل کو شیتم خانہ میں تبدیل کر دیا گیا۔ یہ فیصلہ اس عمارت کے صحن و جمال پر بہت بھاری ثابت ہوا۔ عمارت میں جا بجا تبدیلیاں عمل میں لائی گئیں اور اس شاہکار کی خوب صورتی گھننا نے لگی۔ 1970ء کی دہائی میں بدلیہ چنیوٹ نے عمارت کی بلند ترین منزل کو خطرناک قرار دے کر منہدم کر دیا۔ 1990ء میں عمر حیات محل کی زندگی کے دوسرے دور کا آغاز ہوتا ہے۔ گرد و غبار، مٹی دیمک، نبی اور عدم توجیہ کی بدولت چنیوٹ کا عظیم تاریخی اور ثقافتی ورثہ تباہ ہو رہا تھا۔ چکاڑوں اور پرندوں نے بیہاں آشیانے بنانے اور لوگوں نے اس جگہ کو آسیب زدہ مشہور کر دیا۔ وقت کے اس بے رحم سلوک کے بعد یہ خدشات جنم لینے لگے کہ بہت جلد یہ محل زمین بوس ہو جائے گا۔ میں ان دنوں چنیوٹ میں اسٹنٹ کمشتر تھا۔ اس خوب صورت محل کو دیکھ کر یہ احساس ابھرتا کہ اسے زمانے کے سردو گرم سے بچانے کی ضرورت ہے۔ میری درخواست پر جھنگ کے ڈپٹی کمشتر اطہر طاہر اس طرف متوجہ ہوئے اور یوں جون 1990ء میں گلزار منزل کو سرکاری تحویل میں لے لیا گیا اور ڈپٹی کمشتر محمد اطہر طاہر کی گہری توجہ کی بنا پر بیہاں ایک لاہوری، تحقیقی اور ثقافتی مرکز قائم کرنے کا فیصلہ ہوا۔ 14 اگست 1990 کے روز اس عمارت کی تعمیر نو اور ترمیم آرائش کے کام کا باقاعدہ آغاز ہوا اور گورنر پنجاب میاں محمد اطہر نے 23 مارچ 1991 کو اس کا افتتاح کیا۔ منوں گروپ کے شہزادہ عالم منوں نے اس کام کے لیے دس لاکھ روپے کا عطا یہ فراہم کیا۔ آج کل یہ جگہ ایک بہترین لاہوری کے طور پر مشہور ہے اور لوگ بیہاں

جوق در جو ق آتے ہیں۔ کچھ پڑھنے لکھنے کے لیے اور کچھ دنیا کی بے شانی کا مشاہدہ کرنے کے لیے۔ یہ محل جہاں فنی محسن کا شاہکار ہے ویں اس کی جھلک سے دنیا کی ناپائیداری کے نقوش بھی ذہن پر نقش ہونے لگتے ہیں۔ سینٹھ عمر حیات نے تو محل بنا کر اپنی دولت کی نمائش چاہی تھی مگر قدرت نے اس میں انسان کے لئے بہت سے سبق پوشیدہ کر دیے۔

مقبرہ حضرت شاہ بربان

چنیوٹ کی ایک اور قدیم عمارت مقبرہ حضرت شاہ بربان ہے۔ اس مقبرہ کے صدر دروازے پر کچھ الفاظ رقم ہیں۔ میں جب بھی اس دروازے سے گذر اں الفاظ نے دل پر دستک دی۔
”اے وہ ذات! کون ہے تو، جس کے سوا اور کوئی نہیں،“

تمن سوال گزرنے کے باوجود ان الفاظ کے حسن میں کمی نہیں آئی۔ شاہجہاں کے وزیر اعظم سعد اللہ خان نے اپنے مرشد کی یاد میں جب یہ عالیشان مقبرہ تعمیر کروایا تو یہاں کیا کچھ نہ ہوگا۔ باغ، سبزہ زار، تالاب، فوارے لیکن وقت نے اس سارے حسن و جمال پر سیاہی پھیر دی۔ نہ باغ رہانہ سبزہ زار، نہ وہ رنگت ہے نہ شان و شوکت۔ ویرانی کے اس عالم میں صدر دروازے پر کچھ عبارت کی گونج شامل ہونے لگے تو کم مائیگل کا نقش اور گہرا ہونے لگتا ہے..... ”اے وہ ذات! کون ہے تو، جس کے سوا اور کوئی نہیں،“۔
حضرت شاہ بربان 1573 عیسوی میں پیدا ہوئے اور 1041 ہجری میں ان کا انتقال ہوا۔ نور احمد چشتی کے مطابق وہ بخارا سے ہندوستان تشریف لائے اور اکبر کے عہد میں وفات پائی۔ روایات کے مطابق آپ نے سعد اللہ خان نامی ایک بے سہارا بچے کو اپنی آنکھوں میں لیا اور اس کی اس طرح تربیت فرمائی کہ وہ عبید مغلیہ کا ایک نامور وزیر ثابت ہو۔ سعد اللہ خان نے اپنی عقیدت کے اظہار کے لئے ان کی یاد میں چنیوٹ میں یہ یادگار مقبرہ تعمیر کروایا۔

اس قدیم مزار کی تعمیر ۱۰۲۳ اور ۱۰۴۵ ہجری کے دوران عمل میں آئی۔ یہ تاریخ مزار کے دو مرکزی دروازوں پر آج بھی رقم ہے۔ ایک دروازے سے اس کے آثار مٹ رہے ہیں جبکہ دوسرے دروازے پر

یہ تاریخ ابھی صاف پڑھی جاتی ہے۔ مزار کے اندر ورنی صحن میں داخل ہونے کے لئے دو سیڑھیاں بنائی گئی ہیں۔ عقبی سیڑھیوں پر نائلیں اور سامنے سے آنے والی سیڑھیوں پر مقامی پتھر نصب ہے۔ صحن کے ارد گرد مقامی ایٹھوں اور نائلوں سے چار دیواری بنائی گئی ہے۔ اس چار دیواری میں نائلیں اس طرح نصب ہیں کہ ان کی ترتیب سے ایک جانی سی بن گئی ہے۔ اس جانی کو مقامی زبان میں پتھرہ کہا جاتا ہے۔ اس چار دیواری پر نہایت خوبصورت گلکاری ہے۔ باہر کی جانب تو صرف خوبصورت نقوش اور نائلیں ہیں جبکہ اندر ورنی جانب مختلف پھولوں اور پھولوں کی تصاویر بھی ہیں۔ ان پھولوں کے درمیان خوبصورت صراحیاں پیالے اور ظروف بنائے گئے ہیں۔ دروازوں اور محرابوں کے اوپر رسول اللہ اور خلفائے راشدین کے نام رقم ہیں۔ یہ تحریریں خطاطی کا خوبصورت شاہکار ہیں۔ نیل بٹوں اور ان تحریروں میں گہرا نیلا، آسمانی، سبز، پیلا، اور سفید رنگ استعمال ہوئے ہیں۔ صحن کے میں وسط میں حضرت شاہ بربان کی قبر ہے جس پر تعمیر بلند و بالا کمرہ اور گنبد مقامی چنیوٹی پتھر سے بنے ہیں۔ مقبرہ کی اندر ورنی آرائش نہایت سادہ ہے۔ اس مزار سے کئی دلچسپ کہانیاں اور روایتیں منسوب ہیں۔ ایک کہانی کے مطابق محلہ گڑھا چنیوٹ کا ایک ہندو ایک روز حضرت شاہ بربان کی خدمت میں حاضر ہوا۔ وہ اپنی تنگدستی اور غربت کی وجہ سے بے خدمت رہا۔ اس کو اس حالت میں دیکھ کر آپ نے تسلی دی اور فرمایا کہ غربت سے نکلا ہے تو سرسوں کے تیل کا کاروبار کرو۔ اللہ تعالیٰ برکت سے نوازے گا۔ اس نے حضرت کے ارشاد پر عمل کیا اور تیل کا کاروبار شروع کر دیا، اللہ کے فضل سے جلد ہی اس کے دن پھر گئے اور وہ حضرت کا غلام بن گیا۔ حضرت شاہ بربان کی وفات کے بعد وہ اور اس خاندان کے لوگ جمعرات کے روزان کے مزار پر سرسوں کا تیل پیش کرنے لگے۔ رفتہ رفتہ اس رسم میں یہ تبدیلی ہوئی کہ خادم مزار جمعرات کو ایک بڑا برتن لے کر تیل آکھا کرنے کے لئے چل نکلتا اور پھر سارا بفتہ اس تیل سے مزار پر چراغ یا چراغی کی گڑی ہوئی شکل ہے۔ تیل جمع کرنے کی اس رسم کو ”چراکی“ لانا کہا جاتا تھا جو دراصل چراغ یا چراغی کی گڑی ہوئی شکل ہے۔ بھل آئی تو پرانے چراغ گل ہو گئے۔ قیام پاکستان کے بعد وہ ہندو خاندان بھی چنیوٹ سے مراجعت کر گیا۔ یوں چراکی لانے کی رسم بھی باقی نہیں رہی۔ تین سو سال میں یہ وسیع و عریض باعث اور مقبرہ مختصر ہو کر صرف دس کنال تک رہ گیا۔ سب کچھ فنا ہونے کو ہے۔ دو امام تو صرف اسی کو حاصل ہے جس کا نام صدر دروازے پر ثابت ہے۔

اے، وَذَاتُ اَوَّنِ بَنَتِيْجَسَ کَسْوَاوَرَکُوئِيْتَیْسِ۔ (یا ہو یا من ہو یا من لیس لہ الَّا ہو) چنیوں کے صوفی بزرگ حضرت برہان کے مزار پر لکھی تیجیرہ مدت اللہ بزرگ و برتر کی کبریائی کا پیغام دیتی ہے۔

1.9۔ قدیم حولیاں اور گلی کوچے

شہر مسجد نما حیات کا محل اور تہبرہ حضرت شاہ برہان۔ فتن تعمیر کے حوالے سے شہر کی پہچان تو یہی عمارتیں ہیں یعنی اس شہر میں ان عمارت کے علاوہ یہیوں خوب صورت حولیاں بھی تھیں۔ یہ حولیاں زیادہ تر چنیوں کی شاخوں نے تعمیر کروائیں۔ خود نمائی چنیوں روایت نہیں لیکن ان حولیاں کے پس منظر میں اس نے تعلق دھائی دیتی ہے۔ حولیوں کی تعمیر کا آغاز ان کے بزرگ خواجہ سلطان مگوں سے ہوتا ہے جن کا عاصی شان مکان ان کے پانچ صاحبزادوں کی وجہ سے ”پنچ گھر“ کے نام سے مشہور ہوا۔ اسے ”وڈا ویہ“ (بڑا چن) بھی کہا جاتا تھا۔ مشہور ہے کہ 1802ء میں رنجیت سنگھ نے چنیوں کی فتح کیا تو وہ شہر میں داخل ہونے کے بعد خواجہ سلطان مگوں کی رہائش گاہ پنچ گھر اپنچا اور وہاں کچھ دیر قیام کرنے کے بعد انہیں کا لوٹا لی اور چنگڑا نو اولی کے دو گاؤں جا گیر کے طور پر پیش کیے۔ خواجہ سلطان مگوں کی رہائش گاہ پنچ گھر ایسا ہوا اور یہ اس وقت ایک طرح کا پنچا یت گھر تھا جہاں ہر وقت لوگوں کا اجتماع رہتا۔ شادیوں اور اتفاقی بیانات کے لیے بھی جگہ استعمال ہوتی۔ اس کے قریب ہی ایک اور مکان ”نکڑا و بیڑا“ کے نام سے بھی تعمیر کیا گی جو عام طور پر خواتین کے تصرف میں رہتا۔ یہاں بھی شادی غمی کی تقاریب منعقد ہوتیں۔ شادی کے دوں میں یہاں لوک رقص اور سوت کانتے کے مقابلہ ہوتے۔ لڑکیوں کے لیے سخیاں کو دکا بندہ بست بھی نیا جاتا۔ چنیوں کا ایک اور بڑا امکان سکندر محل کے نام سے مشہور ہوانچے میاں سلطان مگوں کے ہوئے بھائی میاں سکندر مگوں نے تعمیر کروایا۔ کہا جاتا ہے کہ اس کی آٹھ کنال زمین کو ایک چنیوں ایک بندل سوت اور ایک ناک شاہی روپیہ کے عوض خریدا گیا تھا۔

میاں سلطان مگوں نے اپنے پانچ بیویوں کے لیے پانچ بڑے ہرے گھر بھی تعمیر کروائے۔ یہ گھر بالترتیب ذریہ میاں فتح الدین ذریہ میاں عبدالرحیم ذریہ میاں محمد دین ذریہ میاں قادر بخش اور ذریہ میاں الہی بخش نے ہم سے پہچانتے گئے۔ ذریہ میاں فتح الدین کے باہم شرق کی طرف ایک کنوں بھی کھدوایا گیا جس کا

پانی بہت ٹھنڈا اور میٹھا تھا۔ بعد میں اس کنوں کے شرق میں ایک سہ منزلہ مکان تعمیر ہوا جو میاں سلطان مگوں کے پوتے میاں احمد الدین کے نام سے مشہور ہوا۔ کہا جاتا ہے کہ یہ مکان کبھی چنیوٹ میں سب سے بڑا مکان تھا۔ ایک اور مکان میاں صاحب کے ایک پوتے میاں اللہ جو ایسے بھی تعمیر کیا۔ یہ مکان بھی اپنی وسعت کی وجہ سے مشہور ہوا۔ ان مکانوں کا طرز تعمیر بے حد سادہ مگر خوب صورت تھا۔ جھروکے بالکو نیاں، خوب صورت اینٹوں کی چنائی اور گل کاریاں۔ ان سب مکانوں یا حولیوں میں ساگوان کی لکڑی استعمال ہوئی۔ چونا اور مٹی کی چنائی اور چھوٹے سائز کی پختہ اینٹیں۔ طرز تعمیر کا شاہ کاریہ حولیاں اندر وہن لا ہو رکی حولیوں سے مماثل تھیں۔

انیسویں صدی کے آخر اور بیسویں صدی کے اوائل یعنی 1830 سے لے کر 1940 تک بننے والے یہ مکان اور حولیاں چنیوٹ شینگوں کی دولت کا منظر پیش کرتیں۔ کاروبار کے علاوہ چنیوٹی شیخ دوہی جگہوں پر روپیہ خرچ کرتے تھے، ایک بچوں کی شادی کے وقت اور دوسری بار مکان تعمیر کرتے ہوئے۔ برادری میں اپنے آپ کو منوانے کے لیے یہی دو موقع اہم بھی ہوتے۔ حولیوں کی تعمیر کا اہم ترین سنگ میں عمر حیات محل کی تعمیر تھی۔ 1928 میں دلاکھ کی لگت سے تعمیر ہونے والی یہ محل نما حولی چنیوٹ کی شان و شوکت کو دو بالا کرتی۔ چنیوٹی انٹر پرنیورز نے اپنے شہر میں تعمیر کے جدید پبلو بھی متعارف کروائے۔ ان حولیوں کے درمیان میں تعمیر ہونے والا دیہڑا یا صحن ایک مرکز کی حیثیت رکھتا۔ اس دیہڑے نے چنیوٹی خاندانوں میں یک جہتی کو فروغ دیا۔ یہاں پر بیٹھ کر بڑے بوڑھے خاص طور پر بزرگ عورتیں گھر میں آمد و رفت پر کڑی نگاہ رکھتیں۔ حولیوں کی تعمیر کا یہ سلسلہ پاکستان بننے تک جاری رہا۔ چنیوٹی شیخ فیصل آباد کراچی، لاہور اور ڈھاکہ کو وغیرہ منتقل ہوئے تو تعمیر کا یہ کام رک گیا۔ ایک مختاط اندازے کے مطابق چنیوٹ میں کم از کم پچاس ایسی حولیاں تعمیر ہوئیں جو اپنی دل کشی اور لکڑی کے خوب صورت کام کی وجہ سے دیکھنے سے تعلق رکھتی تھیں۔ اب تو ان میں سے اکثر کا نام و نشان بھی باقی نہیں۔ وقت کی تیز آندھی نے سب کچھ مٹا کے رکھ دیا۔ یہ حولیاں کیا میں ان کے ساتھ ہی وہ محفلیں ڈیرے پنچا یتیں، جھومر، سوت کا تنے کے مقابلے اور لوک رقص کی محفلیں بھی خیال و خواب ہو گئیں جو کبھی یہاں کی سماجی زندگی کا جھومر تھیں۔

ماضی کے نقوش مدهم ہو جاتے ہیں لیکن یادوں کے آنکن میں کوئی کھڑکی ہمیشہ کھلی رہتی ہے۔ اس کھڑکی سے آنے والی آواز ماضی سے رشتہ ٹوٹنے نہیں دیتی۔ روایت اسی طرح آگے بڑھتی ہے۔ خوب سلطان گلوں کے ”پیچ گھر“ سے لے کر عمر حیات محل کی حوالی تک یہ تمام خوب صورت حوالیاں زمین بوس ہونے لگیں اور ان کے دروازے، کھڑکیاں، الماریاں اور جھرو کے چوری چھپے فروخت ہوتے رہے۔ ان میں سے کئی جھرو کے اور دروازے لاہور اور اسلام آباد کے بعض خوب صورت گھروں کی زینت بھی بنے۔

1.10- مبتد کاری اور چنیوٹ کے تعزیے

چنیوٹ کی حوالیوں میں ہونے والے لکڑی کے کام یا مبتد کاری کی روایت بے حد قدیم ہے۔ حوالیوں کے دروازے، جھرو کے اور کھڑکیاں اس روایت کی نشاندہی کرتے ہیں۔ اس روایت کا ایک مظہر یہاں بننے والے تعزیے بھی ہیں۔ ملتان کے استاد اور شاگرد کے تعزیے کو بہت شہرت ملی لیکن بہت کم لوگوں کو خبر ہے کہ چنیوٹ کے سات تعزیے بھی عقیدت کے ہزار ہاپھلو سمیئے ہوئے ہیں۔ عاشورہ کے ایام میں یہ تعزیے نکتے ہیں تو افراد کا ایک جم غیرہم راہ ہوتا ہے۔ باریک نقش و نگار اور سنہری رنگ، مبتد کاری اور خوش عقیدگی کا ایسا خوب صورت امترانج بہت کم دیکھنے کو ملتا ہے۔ لکڑی کے کام کی بیہی روایت تھی جس کی بدولت بیسویں صدی کے نصف آخر میں فرنچیز کے کاری گردور دروازے پیچ کر یہاں بننے لگے اور یوں مقامی رنگ کا یہ فرنچیز ہر طرف پھیلنے لگا۔ یہ بھی انٹر پر نیورشپ کا ہی ایک انداز ہے۔ فرنچیز کا کاروبار اپنانے والے مختلف اقوام اور پیشیوں سے تعلق رکھتے ہیں۔ ترکھان، چڑو ہے، رنگساز، پاولی۔ وہ چنیوٹی شخ نہ تھے لیکن انہوں نے کاروبار کی تحریک یقیناً انھی سے لی تھی۔

1.11- کسی کی نظر، کسی کی دعایا پھر ”اتفاقات ہیں زمانے کے“

چنیوٹی شخوں کی کہانی کے یہ چند ورق سینہ درسینہ محفوظ ہیں۔ ان تک پہنچنے میں کئی گلی کو چوں کی خاک چھاننا پڑی لیکن ایک خواہش تھی کہ اس رومان پرور کہانی کی تہہ تک پہنچا جائے تاکہ ہم جان سکیں کہ خواب کس طرح کام یابی سے ہم کنار ہوتے ہیں۔ خوب سلطان گلوں، باوا احمد دین، میاں غلام یسین، میاں محمد اسماعیل..... یہ لوگ اب ایک عظیم داستان کے ناقابل فراموش کردار ہیں۔ غربت اور تنگ دستی کے باوجود

انھوں نے اپنے خوابوں کی پروردش کی اور کام یابی کی فقید المثال کہانی رقم کر دی۔ یہ لوگ تھے جنھوں نے اپنے کام سے دل لگایا۔ محنت اور جان فشانی، لگن اور جست جو ایسا اور قربانی۔ یہی ان کا اور شہ بے۔ کام یابی کی اس کہانی پر غور کرتے ہوئے یہ سوال بھی گوئختا ہے کہ کہیں یہ سب اتفاق تو نہیں تھا کہ:

0. تین سو سال پہلے خواجه سلطان مگوں پانی پت سے نکل کر چینیوٹ کا رخ کرتے ہیں اور نجیت سنگھ جیسا منہ زور حاکم ان کا شیدائی بن جاتا ہے۔

0. باوا احمد دین اپنے استاد کے قدموں میں سر جھکاتے ہیں اور ان کے ورثاء سفارٹ گروپ کھڑا کر دیتے ہیں۔

0. میاں محمد اسماعیل ایک کارخانے میں نوکری نہ ملنے پر اٹک بار ہوتے ہیں اور بھروسہ کا رخانہ ان کی کاروباری ایمپائر کا حصہ بنتا ہے اور وہ ہیں سے کالونی گروپ جنم لیتا ہے۔

0. میاں غلام نیشن موسیوں کی خرید و فروخت کرتے کرتے نام پیدا کرتے ہیں اور پھر ایک روزان کی اولاد بڑی بڑی ٹیکریوں کی مالک بنتی ہے۔

0. حاجی شمس الدین بے سروسامانی میں گھر سے نکتے ہیں اور پھر محنت کے افق سے مشہور بزمانہ کریمٹ گروپ طلوع ہوتا ہے۔

0. نیپال کا شاہی خاندان اچاٹک چینیوٹ شخنوں کا مداح بن جاتا ہے اور یہ غریب الوطن ”نیپال والے“ کہلانے لگتے ہیں۔

0. چینیوٹ کا شیخ فضل الہی اتنی دولت کمالیتا ہے کہ سلطنت برطانیہ کو جگ عظیم کے دوران ادھار مال فروخت کرنے لگتا ہے۔

0. نشاط نامی گروپ کا آغاز 1951 میں ایک مل سے ہوتا ہے اور پھر اس مل کا مالک پاکستان کا امیر ترین شخص بن جاتا ہے۔

0. عمر حیات وہرہ نامی شیخ کی دولت جب اس کی جیب میں نہیں سماقی تو وہ ایک شاندار مل بناتا ہے جس کی آرائش فرانس اور بھیم سے آنے والے شمشے سے ہوتی ہے۔

0. شولا پور کے معمولی قبیلے میں جنم لینے والا ایس ایم منیر پاک بھارت چیمبر آف کامرس کا صدر بنتا ہے۔

اور کراچی کا بے تاج بادشاہ کہلاتا ہے۔

• ایک مختی نوجوان کلکتہ کے کسی سینئر کی دکان پر معمولی نوکری کرتا ہے اور پھر ایک روز اس کا گھرناہ میں فیپر گروپ کا مالک بن جاتا ہے۔

• محبوب الہی نامی ایک معمولی تاجر کا بیٹا فیصلہ کرتا ہے کہ مجھے سونہیں لینا اور زکوٰۃ پوری ادا کرنی ہے اور پھر اس پر رزق یوں ٹوٹ کر برستا ہے کہ وہ نصف ارب سے زائد رقم حجاز ہسپتال کو دے دیتا ہے۔

• دوست محمد منوں نامی شخص اس بات سے بے خبر ہوتا ہے کہ چند ہی دن یوں بعد اس کے خاندان کا ایک چشم و چراغ رولز رائس اور مرسید یز گاڑیوں کے فیٹ کا مالک بننے گا اور اس کے کارخانوں کی عمارتیں دیکھ کر رونم ایمپائر کی یاد آئے گی۔

• محلہ راجہ والی کا قیصر شیخ کی بارٹکسٹ سے دو چار ہوکر نیشنل اسمبلی کا ممبر بن جاتا ہے۔ وہ جس سکول سے میٹرک کرتا ہے وہاں کے پانچ طالب علم کراچی چیمبر آف کامرس کے صدر کے عہدہ تک پہنچتے ہیں۔

• جوڑ یا بازار میں پانچ سورو پے کی تنوہ سے کام شروع کرنے والا "استاد اعجاز" سینٹ کامبر بنتا ہے اور پھر اس کا بیٹا گوہر اعجاز ایک بہت بڑی ہاؤس گنگ ائیٹ کی بنیاد رکھتا ہے۔

• سقوط ڈھا کر کے بعد بیگان سے خالی ہاتھ آنے والے نثار الہی کا بیٹا پاکستان کا سب سے بڑا Tax Payer بننے کا اعزاز حاصل کرتا ہے۔

• اونٹوں پر بیٹھ کر کلکتہ پہنچنے والے غریب تاجر کا پوتا محبوب الہی اسی شہر میں سات منزلہ عمارت تعمیر کرواتا ہے۔

• کشمیر کی آزادی کی جدوجہد میں شریک ہونے والے حاجی منور دین کا بیٹا ڈھا کر کا سب سے امیر آدمی بن جاتا ہے۔ نقصان اٹھا کرو اپس پاکستان پہنچتا ہے لیکن پھر سے اٹھتا ہے اور اس کی اولاد و بارہ عروج تک پہنچتی ہے۔

• لاہل پور کی غلمہ منڈی سے جو کام شروع ہوتا ہے وہ پاکستان میں فریلائائزر کے سب سے بڑے گروپ یعنی فاطمہ گروپ تک پہنچ جاتا ہے۔

جیزت کی بات یہ ہے کہ یہ سب لوگ ایک ہی قصہ اور زیادہ تر ایک ہی محلے کے رہنے والے ہیں اور ان

میں سے اکثر ایک دوسرے کے رشتہ دار بھی ہیں۔ پچھلے لوگوں کا خیال ہے۔ یہ فہمیہ ہے۔ اس کے نتیجے میں اس کے پچھا اور بھی ہے۔ کسی کی نظر ہے، کسی کی دعا ہے یا پھر کوئی ہے جو نہیں تصور سے ہے۔ اس امر سے ممکن نہ ہے۔ سے آزماتا ہے۔ ہماری محنت اور اخلاص کو دیکھتا ہے۔ دیکھتا ہے کہ ہمارا یہ یہ ہے۔ یہ ہے۔ اس سے دوسرے لوگوں کو کیا دیتے ہیں۔ سب محض اتفاقات نہیں ہو سکتے۔ یہ قدرت ہ Grand Design ہے۔ پچھلے لوگوں کو پچھلے لوگوں کے لیے مثال بنایا جاتا ہے۔ بنایا جاتا ہے کہ غیر بہت سے نعمت ہ اس سے محنت ہے۔ کوئی ہے جو سبق سے کوئی ہے جو میکی کی راہ اختیار کرے۔

1.12- قیام پاکستان: ایک نیا خواب

چنیوٹ کے یہ گلی کو پہ تحریر یہ پاکستان کے لواہ بھی ہیں۔

پاکستان کا بننا ایک نئے خواب کی تعبیر تھی، ایک نیا سماں، ایک ایسا وطن جہاں ہ خاص و مامنہ، مدد و نہاد، سنبھلہ، اور آگے بڑھنے کے لیکاں موقع میسر ہوں۔ کسی شخص کو غربت یا "بھا جڑ" کا ٹکارا ہو کر اُنھیں مکانی نہ کرنا پڑے لیکن پاکستان بننے کے بعد یہ سارے خواب پورے نہ ہو سکے۔ کوئی فوری تبدیلی رونما نہیں ہوئی۔ غربت اور افلاس کی وہی تصویر، مقتدر طبقوں کی وہی لوٹ سار۔ چنیوٹ میں آبادی کے وسعت تبدیلے سے باوجود سیاست پر زیادہ تر سعادتِ رجوم، قاضی، سید اور پچھم مقامی زمیندار گھرانوں کی اجراء داری رہی۔ بہت عرصہ بعد شہر کے ایک غریب گھرانے سے تعلق رکھنے والے مذہبی رہنمائے سیاست میں نے رجحانات کی طرح ڈالی۔ مولانا منظور احمد ایک دبگ انسان تھے۔ محلہ لڑھا میں قیمیہ ایک خوب سمعت مسجدان کی شعلہ بیانی کی آماج گاہ رہی۔ قیام پاکستان کے بعد کا ایک اہم واقعہ چنیوٹ کے قریب، 1947ء نامی شہر کا قیام بھی ہے۔ 1947 کے بعد قادیانی کے رہنے والے پچھلے لوگوں نے اپنے ہ ملٹی یا اور یا ایئے چناب کے کنارے اس جگہ آباد ہونے لگے۔ اس کے رو عمل کے طور پر بہت سی تینیں تین چلیں جس کے نتیجے میں انھیں غیر مسلم قراردے کردازہ اسلام سے خارج کر دیا گیا۔ یہ اتفاق 1974ء میں ہوا۔

چنیوٹ شہر کی پرانی تاریخ تو ماضی کی گرد میں فن ہو چکی لیکن نہ شستہ پچاس سال تاریخ میں اسے ملتے

ہے۔ شیعہ سنی، مقامی مہا جر اور ذات برادری جیسے کئی امتیازات نے سیاست اور سماجی زندگی کو متاثر کیا۔ شہر شاہید یوں ہی بنتے اور اجڑتے ہیں۔ سیاسی شخصیات میں سردار غلام محمد شاہ، سردار زادہ ظفر عباس سید، سردار زادہ محمد علی شاہ، سردار زادہ سید طاہر شاہ، سید ذوالفقار علی شاہ، سید عنایت علی شاہ، ریاض احمد لالی، سردار صغیر احمد، امیر حسین سید، قاضی صدر علی، شیخ خورشید احمد اور قاضی علی حسن کا نام شامل ہے۔ ادبی اور علمی شخصیات میں حافظ خدا بخش صغیر، ذاکر عزیز علی، ذمیر جمیدی، شاقب سلیمانی، جعفر قاسمی، حیرت جلال پوری، چرخ چنیوٹی اور اشتقاق ناصر کا نام لیا جاتا ہے۔ مقامی سیاست کی فہرست میں منظور احمد چنیوٹی ایک مختلف سانام ہے جنہوں نے روایتی سیاست کے قلعہ میں شکاف ڈالا۔ انھی کی وجہ سے سیاست کے کئی بت ٹوٹے اور چنیوٹی شیخ برادری کے سیاسی عروج کی راہ بھی ہموار ہوئی۔ پنجاب کے ایک سابق گورنر خالد مقبول کا تعلق بھی چنیوٹی شیخ برادری سے ہے لیکن ان کا خاندان قیام پاکستان کے بعد سے فیصل آباد میں رہا۔ شہر پذیر ہے۔ علم الدین انصاری کے بعد وہ چنیوٹ کے دوسرے فرزند ہیں جو گورنر کے مرتبے تک پہنچے۔ جزل (ر) خالد مقبول نے عملی سیاست سے کوئی رشتہ نہ جوڑا تاہم سماجی ترقی کے حوالے سے انہوں نے بے حد مثالی اور نمایاں خدمات سر انجام دیں۔ اہل چنیوٹ نے انھیں ہمیشہ بے حد تعظیم سے یاد رکھا۔ خواجہ سلطان گلوں کے بعد چنیوٹ کی شیخ برادری سیاست سے عموماً دور رہی تاہم قیام پاکستان سے پہلے برادری کے ایک فرد یہاں شیخ محمد امین مسلم لیگ کی طرف سے لچھلیا۔ اسمبلی کے رکن رہے۔ پاکستان بننے کے بعد کا لوئی گروپ کے نصیر اے شیخ نے کاروبار کے ساتھ سیاست کی راہ اپنائی۔ گزشتہ میں سالوں کے دوران قیصر اے شیخ، جمیل محبوب گلوں، الاطاف سلیم (کریںٹ)، اعجاز احمد شیخ، شہزادہ عالم منوں، ایں ایم منیر، اعجاز شفیع، میاں حبیب اللہ اسمبلی کے مجرم یا صوبائی اور وفاقی کابینہ میں شامل رہے ہیں لیکن قیصر اے شیخ کے علاوہ ان افراد کی سیاست کا محور چنیوٹ نہ تھا اور یہ لوگ ان اعلیٰ مناصب پر عوامی سیاست کے ذریعے نہیں پہنچے۔ یوں بھی قیام پاکستان کے بعد چنیوٹی شیخ برادری بحیثیت مجموعی چنیوٹ سے کنارہ کر چکی تھی۔ ان کے کچھ عزیز اور رشتہ دار یہاں موجود رہے لیکن ان کا کام ٹوٹی چھوٹی، خستہ ہو یہاں کی نگہداشت کے سوا اور کچھ نہ تھا۔ قیصر احمد شیخ نے گلی محلہ کی سطح پر اتر کر روایتی سیاست دانوں کو جس طرح مات دی وہ بھی ایک لچھپ کہا ہے۔

چنیوٹ نامی یہ چھوٹا سا شہر آج ضلع بن پکا ہے۔ دولاٹھ سے زائد آبادی کا باروفق اور بھر پور شہر۔ مختلف تہذیبی گروہ ایک اجتماعی سانچے میں ڈھل رہے ہیں۔ شہر کی تعمیر میں چنیوٹ شہنوں کی دل پھی پھر سے املا آئی ہے۔ فلاہی کاموں میں ان کا حصہ بڑھنے لگا ہے۔ عوام میں گھل مل کر رہے والے قیصر شیخ نے تو یہ اس بیل کا ممبر بننے کے بعد شہر کی ترقی اور بہبود کے کئی منصوبے تیار کیے۔ ان منصوبوں میں سب سے بڑا منصوبہ فاسٹ یونیورسٹی کا چنیوٹ کیمپس ہے۔ ایک ارب سے زائد قسم سے بننے والا یہ کیمپس اس جذبے کی یاد دلاتا ہے جس کا مظاہرہ ایک سو سال پہلے اسلامیہ پرانگری سکول کی تعمیر کے وقت ہوا۔ قیصر شیخ جب اس سکول کا طالب علم تھا تو اس نے کب سوچا ہوگا کہ وہ اس شہر کے لیے ایک یونیورسٹی کا سنگ بنیاد رکھے گا۔ قدرت کچھ لوگوں کو کسی مخصوص کام کے لیے تیار بھی کرتی ہے۔ قیصر شیخ خود ایک کام یا ب اٹھ پر نیور ہے۔ اس نے تعلیمی اداروں کے علاوہ روزگار اور تربیت کی فراہمی کے لئے ایک اداروں کی بھی بنیاد رکھی۔ ان ساری کوششوں کے باوجود چنیوٹ ترقی میں بے حد پیچھے ہے۔ عام لوگوں کی زندگی ابھی تک جا گیر دارانہ سوچ کے تسلط میں ہے۔ لوگ معاشی اور سماجی انصاف کی راہ تکتے ہیں اور شاکی میں کہ شہر کے وہ فرزند جو اربوں میں کھیلتے ہیں، شہر کے بارے میں زیادہ نہیں سوچتے۔ کریسٹن گروپ کی شش ٹیکٹاکل ملز کے علاوہ کسی اور چنیوٹ گروپ نے یہاں کوئی صنعت نہیں لگائی۔ ”یہ لوگ چاہیں تو شرح خواندگی سونی صد ہو سکتی ہے۔ صحت عامہ کا معیار بلند ہو سکتا ہے۔ ٹوٹے چھوٹے گلی کوچے تصویر ہیں سکتے ہیں۔ مقامی لوگوں کو روزگار مل سکتا ہے۔ بہت سے لوگ اٹھ پر نیور ہیں سکتے ہیں۔ چنیوٹ سکول آف برنس کی تعمیر ممکن ہو سکتی ہے۔“

ان خوابوں کو تعبیر کب ملے گی۔ چنیوٹ منتظر ہے کہ اس کے قدیم باشندے جو یہاں سے رخصت ہو گئے اس کی طرف توجہ دیں، اس کی ترقی میں کوئی بڑا کردار ادا کریں۔ قرض محبت کا بھی ہوتا ہے..... کیا یہ لوگ جو محلہ لکھتی، محلہ ڈھکی پا، محلہ گڑھا اور محلہ راجے والی سے نکلے اور کام یابی کی اس بلندی پر پہنچے اس چھوٹے سے شہر کا قرض ادا نہیں کر سکتے۔ ایک پس ماندہ شہر تیزی سے ترقی کر سکتا ہے۔ ایک بڑی تبدیلی

رو نما ہو سکتی ہے۔ ایک نیا سورج طلوع ہو سکتا ہے۔ ”یوں تو دنیا میں بہت سے اچھے شہر ہیں۔ خوب سے خوب تر! لیکن چنیوٹ کسی خوب صورت تاج کی مانند ہے اور شیخ برادری اس تاج میں گنگینے کی طرح جڑی ہے۔“ یہ بات کسی نے بہت سال پہلے کہی لیکن یہ بات شاید ابھی تک چ ہے اور اس چ کی بازگشت چنیوٹ کے گلی کو چوں میں بکھری پڑی ہے۔



شہر ”چنیوٹ“، تیری رونقیں دائم آباد

(چنیوٹ شہر کی چند تصویریں)

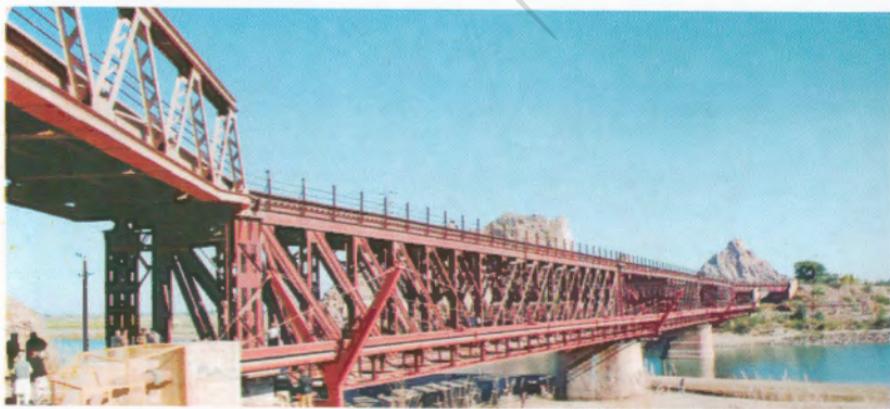
میر کشان پوشش
میر کشان پوشش
میر کشان پوشش



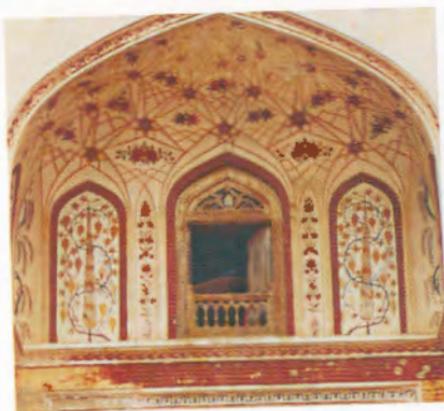
تمن سوال پر اپنی بادشاہی مسجد، چنیوٹ



چنیوٹ کے تاریخی پل کی دوران تعمیر ایک یاد گار تصویر (1929-1931)



دریائے چناب پر چنیوٹ کے تاریخی پل کی موجودہ تصویر (2014)



شahi مسجد چنیوٹ کے اندر وی مناظر



کرون اچنیوٹ کے سات مشہور تعمیرے



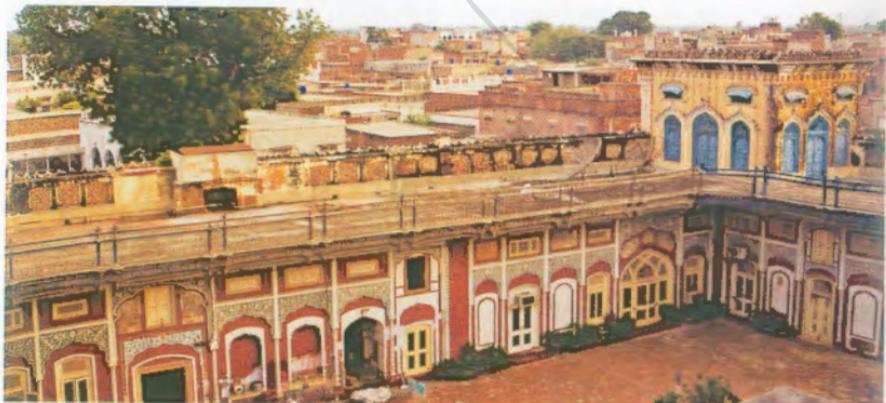
عمرت سرائے دہر - عمر حیات محل (گلزار منزل) کی موجودہ تصویر



عمریات محل (گزار منزل) میں نصب جھروکہ



مسجد دلی والی چنیوٹ جو میاں جہاں گیر الہی کے پڑادا اور میاں انعام الہی کے دادا میاں قطب الدین نے تعمیر کی



رجوع سادات (چنیوٹ) میں موجود ہو گئی کا اندر وہی مظہر



چنیوٹ کے قریبی قصبه رجوع سادات کی دو چوپلیاں (شکریہ: سردارزادہ محمد علی شاہ، والفقار علی شاہ)



داخلی دروازہ چوپلی ٹھہر ادھار عالم و میاں نذیر متومن



دربار احمد سائیں کے

چنیوٹ کی ایک قدیم چوپلی



چلگاہ/مسجد حضرت بولی قلندرؒ - چنیوٹ



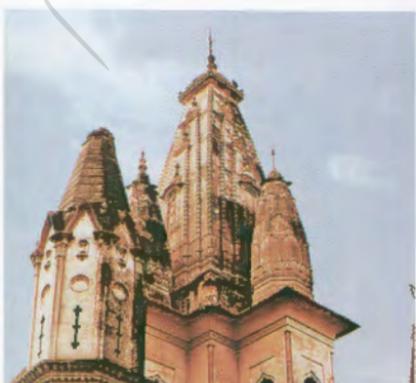
حضرت شاہ بربانؒ کا مزار



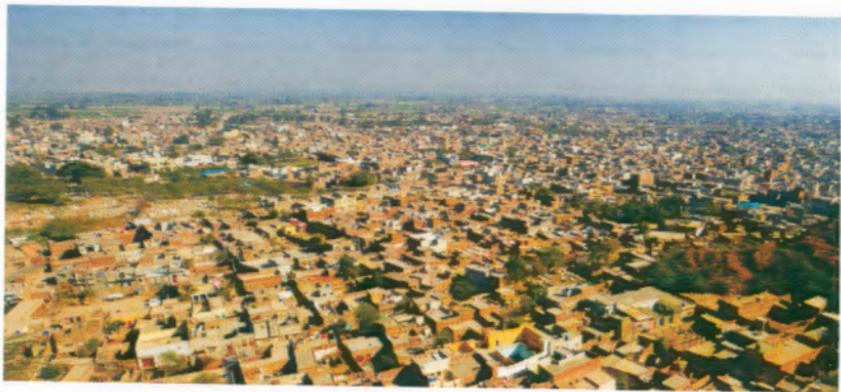
چنیوٹ کا ایک تعمیر



مرکزی دروازہ گلزار منزل



چنیوٹ میں ہندوؤں کا ایک قدیم مسجد



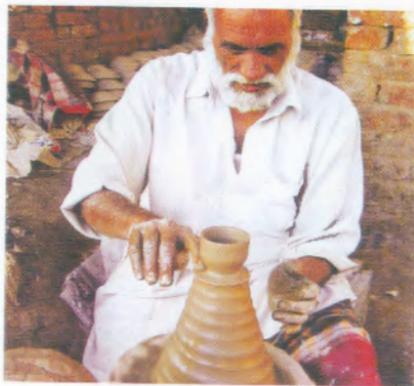
چنیوٹ شہر کا ایک منظر



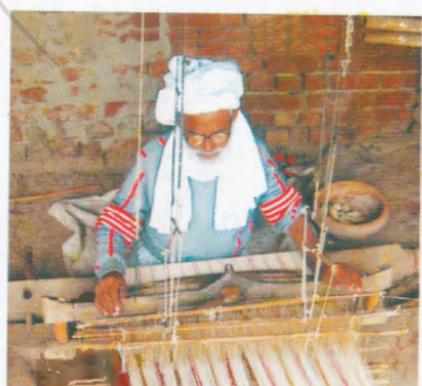
چنیوٹ کی ایک قدیم گولی



چنیوٹ کی تین ہوئی رنگیں کری



چنیوٹ کا ایک مزدور



کپڑا بننے والی کھنڈی جو یونیکائل مزکی پیش رہے

چنیوٹی اور میمن

کیا چنیوٹی شیخ پاکستان کے امیر ترین لوگ ہیں۔

اس دل چپ سوال کا جواب خواہ کچھ بھی ہو حقیقت یہ ہے کہ ان کی امارت کا سفر ایک دن میں طنیں ہوا۔ اس سفر کی مدت دو سو ماں سے زائد ہے۔ غریب سے امیر بے حد امیر اور پھر ایک ایسا وقت آیا کہ پاکستان کے سوا امیر ترین گھرانوں میں ایک بڑی تعداد کا تعلق چنیوٹی شخوں سے ہو گیا۔

1947 سے پہلے چنیوٹی شیخ زیادہ تر کھالوں کی تجارت اور میمنی تک محدود تھے۔ پاکستان بننے کے بعد انہوں نے خوب ترقی کی اور ان کی پیچان ایک معتمد کاروباری گروہ کی حیثیت سے ہونے لگی۔ ان میں سے تین یعنی کالونی، کریمنٹ اور نشاط گروپ ایسے تھے جن کا شمار پاکستان کے بائیکس امیر ترین گھرانوں میں ہوتا تھا۔ جوں ہی 1970 کی دہائی کا آغاز ہوا ان کی قسمت کا ستارہ چکا اور وہ دیگر کاروباری گروہوں کے مقابلے میں کھڑے ہونے لگے۔ محض چھوٹی مولیٰ تجارت درآمد و برآمد چڑا اور ٹیکنائیل اب ان کی منزل نہ تھی۔ نیشا نریشن کے نتیجے میں جہاں دیگر امیر خاندانوں کے خواب چکنا چور ہوئے وہیں چنیوٹی برادری کے لیے نئے راستے کھلنے لگے۔ کسی ایک شخص کی مشکل دوسرے کی خوش نصیبی بھی بن سکتی ہے۔ انہوں نے پچھلے ڈیڑھ سو ماں کے طویل تجربے کے بعد جس کاروبار کی بنیاد کر کی گئی اس پر ایک بڑی عمارت تعمیر کرنے کا موقع تھا۔ بنک جو اس سے پہلے ان سے سوتیلا سلوک کرتے تھے اپنے دروازے کھولنے لگے۔ اسی دوران انھیں سیاست دانوں کو لبھانے کا فن بھی آگیا۔ 1970 میں امیر ترین خاندانوں کی جو فہرست تھی اس میں پہلا چنیوٹی نام پانچویں نمبر پر آتا تھا۔ 1990 میں ان کا نام دوسرے اور 1997 میں پہلے نمبر پر آگیا اور ابھی تک نشاط گروپ کے سربراہ میاں محمد غشائی نام پاکستان کے امیر ترین شخص کے طور پر لیا جاتا ہے۔ 1970 میں پاکستان کے کاروباری افق پر میمنوں کا غلبہ تھا جبکہ 1997 میں یہ اعراز چنیوٹی برادری کی طرف منتقل ہونے لگا۔ ڈیڑھ سو ماں کے مختصر عرصہ میں اس قدر عروج، گردش لیل و نہار کی خوب صورت تصویر ہے۔

بائیس خاندان

انہیں سوسائٹھ اور ستر کی دہائی میں پاکستان میں بائیس خاندانوں کا بے حد چرچا رہا۔ ہر طرف مشہور تھا کہ ان بائیس خاندانوں نے ملک بھر کی دولت سمیٹ لی ہے۔ ”بائیس خاندانوں“ کی اصطلاح ڈاکٹر محبوب الحق سے منسوب کی جاتی ہے جو اس وقت پلائنگ کمیشن آف پاکستان میں چیف اکنومسٹ تھے۔ انہوں نے ایک بیان دیتے ہوئے کہا کہ پاکستان کی اکانوی بائیس کاروباری خاندانوں کے تسلط میں ہے۔ یہ بائیس خاندان چھبیساں تھیں صد صنعتوں، ستر فی صد ان شور نس کمپنیوں اور اسی فی صد بنکوں کے مالک ہیں۔ ڈاکٹر حق کا مقصد شاید ریاست کو یہ باور کرنا تھا کہ وہ دولت کی مساویانہ تقسیم کے بارے میں اقدامات کرے اس بیان کے بعد دولت کی مساوی تقسیم تو نہ ہو سکی البتہ بائیس خاندان نفرت کا ناشانہ ضرور بن گئے۔ کچھ لوگ امیر ہو جائیں تو اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ دوسرے لوگ غریب تر ہو گئے۔ تجارت اور کاروبار کا بڑا مقصد دولت کیا تھا ہے۔ دولت کی تقسیم کی ذمہ داری تو ریاست کی ہے لیکن ان باتوں پر کسی نے توجہ نہ دی بیہاں تک کہ بائیس خاندانوں کی اصطلاح ایک الزام بن گئی۔ سیاست دان اپنی ناکامیاں چھپانے کے لیے ان خاندانوں کو مورداً ازام کھہرانے لگے۔ ایک انقلابی شاعر حبیب جالب نے سرمایہ دارانہ نظام کے خلاف جنگ میں ان بائیس خاندانوں کے بارے میں کئی نظمیں لکھیں اور ملک بھر میں ان کے باعثیانہ اشعار گوئیجے گے۔

بعض لوگوں نے ان جذبات کو سیاسی مقاصد کے لیے بھی استعمال کیا۔ مزدوروں کو کہا گیا کہ وہ کارخانوں اور ملوک پر بقشہ کر لیں اور یوں کچھ ہی عرصہ بعد صنعتوں کو قومیانے یا نیشنالائزیشن کا وہ عمل شروع ہو جو پاکستان میں صفتی ترقی کے زوال کا آغاز تھا۔ اس کے بعد ترقی کا پھیپھی آگے نہیں بڑھا اور ایشیان نائیگر بننے کا خواب لکھت کے رہ گیا۔ اس امر میں تو کوئی شک نہیں کہ سرمایہ دارانہ نظام ایک بہت بڑی براї ہے اور یہ عدم مساوات کو جنم دیتا ہے لیکن سوال یہ ہے کہ کیا براї نظام میں ہے یا اس شخص میں جو ذاتی محنت اور قابلیت کے ساتھ اپنے سفر کا آغاز کرے اور پھر کام یا بی کی بلند منزل تک جا پہنچے یا پھر ایسا ہے کہ جو شخص بھی سرمایہ دارانہ نظام کے اس گورکھ دھندے کا حصہ بنتا ہے وہ اخلاقی اقدار سے دور ہو جاتا ہے۔ اسٹر پرنیور شپ کی افزائش کے لیے ان فکری مقاطلوں کا جواب ڈھونڈنا بھی ضروری ہے۔

انٹر پر نیور شپ

انٹر پر نیور شپ کاروبار میں کام یا بی کا سب سے اہم غرض ہے۔ ڈیڑھ سو سال پہلے چینیوٹ ایک معمولی ساقبہ تھا۔ تجارت کے بنیادی لوازم میں سے یہاں کچھ بھی نہ تھا لیکن اس کے باوجود یہاں کے لوگ برصغیر پر چھا گئے ”یہ شاید چینیوٹ کی مٹی ہی تھی جس نے ان لوگوں کو entrepreneurial پرست سے آشنا کیا۔“ اس مٹی نے اتعدا انٹر پر نیور زپیدا کیے لیکن اس کے باوجود انٹر پر نیور شپ بہت عام نہیں۔ صحیح انٹر پر نیور ہزاروں میں کوئی ایک ہی ہوتا ہے۔ انٹر پر نیور کسی بھی سماج کے لیے ایک اگر اس قدر تھے اور انعام سے کم نہیں۔ اگر قدرت نے ہمیں کچھ انٹر پر نیور زدیے ہیں تو ہم ان کی نشوونما کر کے انھیں معاشرے کے لیے کارآمد کیوں نہیں بنتے یا ان کروڑوں نوجوانوں کو جھیں ہم ملک و قوم کا سرمایہ کہتے ہیں ان کے نقش قدم پر چلنے کے لیے آمادہ کیوں نہیں کرتے۔

انٹر پر نیور شپ کی بہت سی تعریفیں ہیں۔ مختلف شعبوں سے تعلق رکھنے والے افراد نے اس تصور کو مختلف انداز میں بیان کیا ہے۔ انٹر پر نیور شپ کی کسی بھی تعریف کو چینیوٹی شہنوں اور ان کی ڈیڑھ سو سالہ جدوجہد پر منطبق کریں تو گلتا ہے یہ بات انھی کے لیے کبھی بھی ہے۔ مثال کے طور پر:

- 0. انٹر پر نیور شپ کسی نئے کاروبار کو منظم کرنے کا نام ہے۔ صلاحیت بحست جو اور پھر ایک نئے کام کا آغاز۔
- 0. انٹر پر نیور کاروبار شروع بھی کرتا ہے اور اس کے سودو زیاں کا شعور بھی رکھتا ہے۔
- 0. انٹر پر نیور اپنے لیے خود روزگار پیدا کرتا ہے اور غیر تلقینی حالات میں مظہر عام پر نمودار ہوتا ہے۔
- 0. انٹر پر نیور سب سے پہلے ایک خواب بخاتا ہے اور پھر اس خواب کو عملی جامہ پہناتا ہے۔
- 0. انٹر پر نیور خواب بھی دیکھتا ہے اور حقیقت کا دامن بھی تھامے رکھتا ہے۔
- 0. انٹر پر نیور کو نہ صرف اپنی منزل کی خبر ہوتی ہے بل کہ وہ یہ بھی جانتا ہے کہ وہاں کیسے پہنچتا ہے۔
- 0. انٹر پر نیور اپنے جزوں اور دیوالی کی بدولت ایک عام سے تصور کو کسی بڑے کاروبار کی شکل دے سکتا ہے۔
- 0. انٹر پر نیور کو محنت اور کام کے سوا اور کچھ نہیں آتا۔ وہ دنیا کو ایک مختلف نظر سے دیکھتا ہے۔

0 انتر پر نیور کسی شے کو عدم سے وجود میں لانے کے لیے ہر وہ کام کر گزرتا ہے جس کی ہمت کسی اور میں نہ ہو۔

0 انتر پر نیور پر اپنی دنیا چھوڑنے پر تیار رہتا ہے تاکہ دنیا کی علاش کا سفر شروع ہو سکے۔

0 انتر پر نیور شپ دیوالی اور جنون کے امتحان سے جنم لیتی ہے۔

0 انتر پر نیور ناکامی سے بدل نہیں ہوتا۔ اس کا اپنے خوابوں پر یقین اتنا مشکم ہوتا ہے کہ ناکامی بھی اس کے حوصلوں کو جلا بخشتی ہے۔

0 انتر پر نیور وہ نہیں جو ایک دکان کھول لے اور اسی پر اکتفا کر لے۔ انتر پر نیور وہ ہے جو ایک دکان سے کئی دکانوں پر جا بہنچے۔ وسعت، افزائش اور پراؤ کش میں تنوع.....بھی انتر پر نیور شپ کا اصل جو ہر ہے۔

0 انتر پر نیور کی نظر منافع پر تو ہوتی ہی ہے لیکن وہ انسانی مسائل کا حل بھی ڈھونڈتا ہے اور غیر یقینی حالات میں کام کرنے کی ہمت رکھتا ہے۔ وہ اندر حادھندر سک نہیں یتیاب کہ Calculated Risk لیتا ہے۔

اتی بہت سی باتیں، اتنی اہم جھیلیں۔ کچی بات تو یہ ہے کہ انتر پر نیور شپ کی حقیقت اور ماہیت تک پہنچنا آسان نہیں۔ انتر پر نیور ایک مصور کی طرح ہے جو نتیجی تصویریں بناتا ہے۔ میڈی میڈی، اٹی سیدھی لیکن خوش رنگ۔ انتر پر نیور زندگی کے مقاصد کی تجھیل کرتا ہے۔ کوئی جادوگر ہے جو ہر لحظتی دنیا تخلیق کرنے کی کوشش میں مگن رہتا ہے۔ وہ حالات کے تم کا شکار نہیں ہوتا۔ وہ حرف شکایت زبان پر نہیں لاتا۔ وہ رعایت طلب نہیں کرتا۔ وہ راستے کی صعوبتوں سے دلبڑا شتہ نہیں ہوتا۔ موسم کے سردو گرم، مسائل کی کم یا بی مقابله کی فضا، غیر یقینی کیفیت، یہ سب اسے اور اونچا اڑاتے ہیں۔

اس کے ہاتھ میں تیش ہے اور وہ دیوانہ وار کام کرتا چلا جاتا ہے۔ کام کام اور کام۔ بس کام ہی اس کی منزل ہے۔ دیوالی، جنون، خواب، عمل، جست جو، نظم و ضبط، استقامت، اخلاص اور شہ و روز محنت۔ یہ سب انتر پر نیور شپ کے مختلف اجزاء ہیں۔ غالباً نے شاید انتر پر نیور کے لیے ہی کہا ہو آرائش جمال سے فارغ نہیں ہنوز پیش نظر ہے آئینہ دامن نقاب میں

چینیوٹی گھر انوں کی تعداد کس قدر ہے

1868ء کی مردم شماری کے مطابق چینیوٹی شیخ برادری کی کل آبادی آٹھ ہزار کے قریب تھی یعنی ایک ہزار خاندان۔ آج ایکسوں صدی کے آغاز میں یہ آبادی تین لاکھ تک پہنچ چکی ہے یعنی چالیس ہزار خاندان۔ کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ یہ تعداد بھی ہو سکتی ہے۔

یہ چالیس ہزار گھرانے آج پاکستان کے کئی بڑے شہروں میں آباد ہیں۔ چینیوٹ میں ان کی تعداد بہت زیادہ نہیں۔ اگر ملک بھر میں پھیلے ہوئے یہ تمام گھرانے چینیوٹ میں رہتے تو یہ شہر کروڑ پی افراد کا گنجان ترین شہر ہوتا۔ چینیوٹ شیخوں کے وہ خاندان جو اس وقت چینیوٹ میں آباد ہیں زیادہ تر نچلے متوسط طبقہ سے تعلق رکھتے ہیں۔ کوئی امیر گھرانہ یہاں مستقل رہا۔ اس پذیر نہیں۔ دولت انھی پر مہریاں ہوئی جنھوں نے گھر سے نکلے کا عزم کیا۔ یہ لوگ بر صیرخ کے ہر بڑے شہر میں گئے لیکن ان کا مستقل قائم صرف دس بارہ شہروں میں ہوا۔ ملکتہ مدراس، بمبئی، دہلی، کانپور، امرتسر، لکھنؤ، ڈھاکہ، چٹاگانگ، نارائن، سُنگ، رنگون۔ اس بھرت اور اس کے نتیجہ میں ہونے والی جدوجہد کے ابتدائی دن بہت مشکل تھے۔ نہ ان کے پاس سرمایہ تھا، نہ تجربہ، نہ تربیت لیکن انھوں نے ہمت نہ باری۔ مزدوری کی فٹ پا تھوں پر ہوئے کندھوں پر بوجھ اٹھایا، گدھا گاڑیوں اور سائیکلوں پر کھالیں رکھ کے لیچیں، دو کانوں میں جھاڑو دینے میں گوں کے اوپر لدی کھالوں اور بد بودار چڑے پر ہوتے رہے۔ کھلا آسمان، پتھی وھوپ پارش اور آندھیاں۔ لیکن ان کا قافلہ چلتا رہا۔ یہ گھر سے کچھ کرنے کے لیے نکلے تھے۔ یہ چینیوٹ کے اپلے اندر پر نیوں تھے۔

”ہمارے سامنے سب سے بڑی مشکل“ کا رد بار پہندوں کا غلبہ تھا۔ ہمیں کسی راستے کی تلاش تھی۔ جس روز ہمیں علم ہوا کہ ہندو چڑے کا کار و بار نہیں کرتے اس روز ہمیں یہ راستہ نظر آگیا۔ ہماری برادری نے اس موقع سے فائدہ اٹھانا شروع کر دیا اور آہستہ ہر شخص چڑے کے کار و بار سے فسلک ہو گیا۔ یہ ایک حیرت انگیز دریافت تھی جس کے بعد خوش حالی کا نیا باب تحریر ہونے لگا۔ جب یہ لوگ ایک سال بعد چینیوٹ آتے تو ان کی شان و شوکت دیکھنے کے قابل ہوتی۔ ریلوے شیشن سے لے کر شہر کے گلی کو چوں تک سارا راستہ یہ لوگ ضرورت مندوں میں پیسے باشنتے۔ گویا خدا نے ان پر دہری عنایت کی۔ دولت مکانے کے ساتھ ساتھ دولت باشنتے کی عادت بھی ان کی زندگی کا اہم حصہ بن گئی۔ جو لوگ کہاتے ہیں وہ جانتے ہیں کہ کمانے کے لیے ”دینا“ کتنا ضروری ہے۔ ”چینیوٹ کے یہ چالیس ہزار خاندان۔ ایک مثال سے کم نہیں۔“ بہت سے غیر چینیوٹی گھر کار و باری افراد نے اس بات کی گواہی دی ہے۔

محمد طارن اقبال
پاکستانی پروفسر
دکٹر حمید

حصہ دوم

ہماری کہانی، ہماری زبانی

کسی امیر شخص کو غریب ہونے میں صرف ایک لمحہ لگتا ہے لیکن ایک غریب کو امیر بننے کے لیے طویل وقت
درکار ہے۔

باب دوم

چینیوٹی اٹر پرنورز کی کہانی، انھی کی زبانی۔ 1857 کا سال یوں تو جگ آزادی کے لیے مشہور ہے لیکن انھی ایام میں چینیوٹ کے کچھ لوگ ایک اور طرح کی غلامی سے نجات کے لیے نکلے اور پھر پورے برصغیر میں پھیل گئے۔ یہ چینیوٹ شیخ تھے اور اس غلامی کا نام غربت تھا۔ اگلے صفحات ان کی پہلی، دوسری اور تیسرا نسل کی کہانیوں پر مشتمل ہیں۔ ان کہانیوں میں عزم و ہمت کی تصویر دکھائی دیتی ہے۔ یہ چینیوٹ کے پہلے اٹر پرنورز تھے۔

الیس ایم منیر

(دین گروپ)

یہ اس شخص کی کہانی ہے جسے کچھ لوگ کراچی کا بے تاج بادشاہ کہتے ہیں۔ یہ ایس ایم منیر کی کہانی ہے۔

میرے والد

”یہ پہلی صدی کے اوائل کی بات ہے جب میرے والد نے چنیوٹ کے اسلامیہ سکول سے میٹرک کا امتحان پاس کیا۔ روزگار کے لیے دور راز جانے کی روایت تو پہلے سے موجود تھی۔ انہوں نے چنیوٹ سے نکل کر مدرس جانے کا فیصلہ کیا اور پہلی سوپے مہانہ پنونکری کا آغاز کر دیا۔ وہ کچھ عرصہ بھیتی کے قریب واقع ایک شہر شولا پور بھی رہے۔ اپنوں سے دو را ایک اجنبی شہر لیکن وہ بہت پر عزم انسان تھے۔ اپنی محنت اور ایمانداری کی بدولت انہوں نے بہت ترقی کی۔ محنت اور شب و روز محنت۔ وہ بہت تیزی سے آگے بڑھ رہے تھے کہ تاریخ کا دھار ابلا اور ہندوستان کی تقسیم کا اعلان ہوا۔ کاروبار کو دھچکا لگا، شہر چھوڑنا پڑا اور ساری جمع پوچھی بھی ہندوستان میں رہ گئی۔ جب وہ پاکستان پہنچ تو انہیں کیا خبر تھی کہ ترقی کا یہ سفر از سر نو شروع کرنا پڑے گا۔

والد نے قیام پاکستان کے بعد دادو سندھ میں اپنے کاروبار کا آغاز پڑوں پکپ اور اسلحد کی ایک دکان سے کیا۔ دادو ایک چھوٹا سا شہر تھا۔ میرے والد کے عزائم شہر کی فصلیں عبور کرنے لگے اور وہ تین سال بعد کراچی منتقل ہو گئے۔ مجھے کراچی میں ایک انگلش میڈیم سکول میں داخلہ مل گیا۔ تیسرا اور پوچھی جماعت میں پاکستان کے سابق صدر پرویز مشرف میرے ساتھ پڑھتے رہے۔ میں ایک شرارتی طالب علم تھا مجھے پڑھنے میں بہت زیادہ دل چھی ن تھی۔ کئی بار سکول سے بھاگ کر بازاروں میں گھومنے چلا جاتا۔ یہ بھی دراصل میرے تجسس اور Initiative کا ہی ایک اظہار تھا۔ میں ایک اچھا سپورٹس میں بھی

تھا اور سکول میں ہونے والی ہر طرح کی سرگرمیوں میں حصہ لیتا۔ بعد میں مجھے احساس ہوا کہ ایک متوازن شخصیت کی تعمیر کے لیے یہ سب ضروری ہے۔

گھر، سکول اور محلے میں مجھے ایک ہی شخصیت ممتاز کرتی اور وہ تھے میرے والد۔ میں ان کی محنت دیکھتا تو حیرت زدہ رہ جاتا۔ ان کی اس محنت کا شریعہ نکلا کہ 1960ء میں وہ ایک بار پھر چھڑے کے ایکسپورٹ بن گئے۔ تاجر برادری انہیں King of raw skin کے نام سے پکارتی تھی۔ ایفائے عہد ان کی سب سے بڑی خوبی تھی۔ ان سے بڑا بات کا دھنی میں نہ نہیں دیکھا۔ نہایت منکسر، مذہب کے پابند اور روایت کے دلدادہ۔ اپنا عہد نہ حاٹنے کے لیے انہوں نے ایک بار تمام کاروبار یہاں تک کہ گھر بار بھی داؤ پہ لگا دیا۔ یہ واقعہ تھا جس پہ ہمارے خاندان کو آج تک فخر ہے۔ اس سال عالمی سطح پر کچھ ایسی تبدیلیاں آئیں کہ چھڑے کی قیمت میں اچانک اضافہ ہونے لگا لیکن اس اضافے کے باوجود والد محترم حسب وعدہ پرانے نرخوں پر ایکسپورٹ کرتے رہے۔ ان کا کہنا تھا کہ ”مجھے دیوالیہ ہونا منظور ہے لیکن اپنی زبان اور ساکھ پر حرف نہیں آنے دوں گا۔“ تیج صاف ظاہر تھا۔ ہمارا سارا اثاثہ اس اصول کی نذر ہو گیا۔ صرف ایک گاڑی، گھر اور کچھ زیور باتی بچا لیکن ہمارے والد کی نیک نیتی نے ہمیں دو بارہ سہارا دیا اور آج دین گروپ کا شمار پاکستان کے چوئی کے کاروباری گروپس میں ہوتا ہے۔ یہی ایک واقعہ یہ بات ثابت کرنے کے لیے کافی ہے کہ تجارت میں کامیابی دولت یاد اور یقین نہیں اصول سے ہوتی ہے۔

ہماری اقدار

”ہماری ترقی کا راز ہمارے خاندان کے باہمی اتفاق، رات دن محنت اور ہماری سادگی میں مخفی ہے۔“ میرے تمام بھائی اور خاندان والے مجھے اپنے والد اور میری بیوی کو والدہ کا روپ سمجھتے ہیں۔ ہر جمعہ کے روز ہمارا سارا خاندان کسی ایک بھائی کے گھر جمع ہوتا ہے۔ اتفاق کا یہ مظاہرہ صرف اللہ کا فضل ہے۔ ہمیں مذہب اور دینی اقدار سے خصوصی شغف ہے۔ ہماری نوجوان نسل نیک، صالح اور ترقی کی دلدادہ ہے۔ یہ وہ ملک پڑھنے کے باوجود ان کی جڑیں اسی مٹی میں ہیں۔ انہوں نے کہیں اور جا کر بیٹنے کے بارے میں سوچا بھی نہیں۔ اعتماد، خلوص اور اکساز وہ ان تمام خوبیوں کے مالک ہیں جو ہمیں اپنے بزرگوں

سے ورش میں میں۔ میرے چاروں بھائی اور میں، ہم سب اب خود دادا اور نانا بن چکے ہیں لیکن وہی محبت اور پیار جو پچپن میں تھا بھی تک ہماری زندگی کا حصہ ہے اور یہی ہماری الگی نسلوں میں منتقل ہو رہا ہے۔

مستقبل

میں اپنی زندگی میں ساڑھے چار سو سے زیادہ مرتبہ ملک سے باہر جا چکا ہوں۔ دنیا کا چچا چچا چھان مارا لیکن میں مکمل ایمانداری سے کہتا ہوں کہ جتنے کاروباری امکانات اس ملک میں موجود ہیں وہ کہیں اور نہیں۔ ہماری ملوں اور کاروبار سے سیکڑوں افراد کو روزگار ملتا ہے۔ سیلز اور اکٹم ٹیکس کی مدد میں ہم کروڑوں روپے قومی خزانہ کو واپس لوٹاتے ہیں۔ میں کئی ایک سرکاری اداروں میں بغیر مراعات کے کام کرتا ہوں۔ ہمیں اتنا بہت کچھ ملا، واپس لوٹانا بھی تو ہماری ذمہ داری ہے۔ اس ملک کے کاروباری حلقوں میں صلاحیت بھی ہے اور جذبہ بھی۔ اگر حکومت ہمارا ساتھ دے تو ہم وطن عزیز کے گوشہ گوشہ میں صنعتوں کا جال بچھا سکتے ہیں۔

کاروبار میرے نزدیک گلی محلے یا شہر تک مدد و نہیں بل کہ یہ دنیا بھر کے انسانوں کو جوڑنے کا راستہ بھی ہے۔ میں انڈیا پاکستان چیبر آف کامرس کا صدر بھی ہوں۔ اس حوالے سے میری خواہش ہے کہ دونوں ملکوں میں تجارتی تعلقات بہتر ہوں۔ میں وہ دن کیسے بھول سکتا ہوں جب میں نے بھی کے نزدیک شوال پورنامی ایک قصہ میں جنم لیا۔ دو سال بعد میری الہیہ نے بھی اسی شہر کے اسی ہسپتال کے اسی کمرہ میں جنم لیا۔ جب ہم ہندوستان میں تھے تو ہمارا کاروبار وہاں بھی عروج پر تھا۔ ہم آج بھی عروج پر جا سکتے ہیں۔ آج قوموں کے درمیان مقابلہ میدانِ جنگ میں نہیں معیشت اور علم کے میدان میں ہوتا ہے۔ ہمیں دنیا کو معاشی میدان میں شکست دینا ہے۔ قتل و غارت یا جنگ و جدل انسانیت کے مسائل کا حل نہیں۔ میں فیڈریشن آف پاکستان چیبر آف کامرس کا صدر بھی رہا۔ مجھے کاروباری لوگوں کے مسائل کا مکمل ادارک ہے۔ اسکے عاملہ مالی پریشانیاں، ٹیکسوں کا پیچیدہ نظام بے جا قانونی ضابطے اور یور و کریسی کے ہتھنڈے سے اس کے باوجود کاروبار کرنے والے آگے بڑھنے کی خواہش رکھتے ہیں۔

ہمارا خاندان انٹر پر نیور کا خاندان ہے لیکن بنیادی طور پر انٹر پر نیور شپ ایک انفرادی خوبی ہے۔ کچھ لوگ پیدائشی انٹر پر نیور ہوتے ہیں۔ یہ ایک ایسا عمل ہے جس میں تجربے سے خوب صورتی آتی ہے۔ میرے بہت سے ایسے کاروباری دوست ہیں جن کے خاندان میں کسی نے بنس نہیں کیا لیکن وہ کام یا بہنس میں بن گئے۔ جو شخص بھی رسک لینے کے لیے تیار ہے اور کاروبار میں وسعت کا قائل ہے وہ انٹر پر نیور بن سکتا ہے تاہم سیاسی اور اخلاقی ماحول بھی کاروبار کی کام یا بی اور ناکامی کی ایک وجہ ہے۔ بد دیانتی اور جھوٹ کے ماحول میں کاروبار کو فروغ نہیں مل سکتا۔ ہمیں اگر آگے بڑھنا ہے تو کاروباری سوچ اپنانا ہوگی۔ کاروباری سوچ کے معنی ہیں دیانت، سچائی اور باہمی حقوق اور فرائض کا مکمل احترام۔ ہمیں وہ دن یاد رکھنا چاہئیں جب کاروبار کے میدان میں ہندوؤں کا غلبہ تھا۔ اللہ نے اپنے فضل سے ہمیں اس وطن کی صورت میں ایک عظیم موقع فراہم کیا۔ ہمیں اس موقع کو ضائع نہیں کرنا چاہیے۔

میں نے ایک متحکم زندگی گذاری ہے۔ صبح سے رات گئے تک کام کرتا ہوں۔ کام یا بی کام کرنے میں ہے۔ رک جانا یا آہستہ روی کا شکار ہونا تو موت ہے۔ انسان کو زندگی میں شکست تسلیم نہیں کرنی چاہیے۔ کام یا بی صرف مسلسل جدوجہد سے مشروط ہے۔ قطرہ بار بار گرتا ہے تو پھر میں بھی سوراخ ہو سکتا ہے۔ مجھے مستقبل پر مکمل یقین ہے۔ اس ملک کی بنیادوں میں جوان گنت قربانیاں ہیں وہ رائیگاں نہیں جائیتیں۔ میں نے بہت سی حکومتوں اور سیاست دانوں کے ساتھ مل کر کام کیا ہے۔ میں ملک کے مستقبل پر مکمل اعتماد رکھتا ہوں۔ چینیوٹی کیوٹی کا ملکی اور معاشری ترقی میں ایک اہم کردار رہا ہے۔ ہمارے لوگ زیادہ تر اسی مٹی پر رہ کے کاروبار کرتے ہیں۔ دین گروپ ٹیکسٹائل اور لیدر میں اہم مقام رکھتا ہے لیکن اب ہم دیگر شعبوں میں بھی قدم رکھ رہے ہیں۔ اب میرا زیادہ تر وقت کاروبار سے ہٹ کے گذرا تا ہے۔ کاروباری حقوق میں مجھے عزت اور احترام کی نظر سے دیکھا جاتا ہے میں اس حیثیت کو قوی تعمیر کے لیے استعمال کرنا چاہتا ہوں۔ میں الاقوامی سطح پر پاکستان ایک بہترین تصویر ہو یہ بھی میرا خواب ہے۔ میرا ہر خواب پورا ہوا۔ مجھے یقین ہے یہ خواب بھی تکمیل تک پہنچ گا۔

ایس ایم منیر کے تمام بھائی، ان کے بیٹے تنویر عمران اور بھتیجے ایس ایم نوید یہ سب کام یا بہنس میں ہیں۔ انھیں اپنے بزرگوں کی طرف سے انٹر پر نیورشپ ہی نہیں پچھا اور صلاحیتیں بھی ورش میں ملیں۔ ایس ایم تنویر کو اپنا (APTMA) کی سربراہی کے علاوہ کئی اور اداروں کے بورڈز میں کام کرنے کا موقعہ ملا۔ ان کا کہنا تھا کہ ”اچھے ملازم میں کے بغیر کاروبار میں کام یا بیم ممکن نہیں اور بھر کاروبار کے ساتھ ساتھ سماجی کاموں کی بھی ابھیت ہے۔ ہم سماجی ترقی سے آنکھیں نہیں بند کر سکتے۔ غربت اور محرومی ہم دونہیں کریں گے تو کون دور کرے گا۔ پنجاب کی حکومت نے مجھے سندرانڈسٹریل اسٹیٹ کی سربراہی سونپنا چاہی۔ میں نے یہ ذمہ داری اسی جذبہ کے تحت قبول کی اور اپنی بہترین صلاحیتوں کو اس کام کے لیے وقف کر دیا۔“ ایس ایم تنویر کا یہ بھی کہنا تھا کہ ”آپ کاروبار میں گروٹھ (Growth) کے قائل نہیں تو آپ کا کاروبار ایک دن ختم ہو سکتا ہے۔ گروٹھ کے بہت سے راستے ہیں۔ ہر کمپنی اپنے حالات کے تناظر میں گروٹھ کا راستہ اختیار کرتی ہے۔ گروٹھ کسی اور کی حکمت عملی اپنا کر حاصل نہیں ہوتی۔ ہر کاروبار کو اپنے لیے نیاراستہ اپنا پڑتا ہے۔ دنیا میں دین گروپ کی ایک منفرد پیچان ہے۔ کل تک ہم زیادہ تر برآمد پر یقین رکھتے تھے لیکن اب ہم نے اندروں ملک مارکیٹ میں نام بنانے کا فیصلہ کیا ہے۔ ہماری اپنی مارکیٹ میں بے پناہ گنجائش ہے۔ میں کروڑ کے لگ بھگ لوگوں کے لیے بہترین مصنوعات کی فراہمی ہماری نئی حکمت عملی کا حصہ ہے۔ کپڑے، لباس، خوبیات، جوتے اور ٹیکسٹائل کی گھریلو مصنوعات، یہ سب ہمارا ہدف ہیں۔ دین گروپ نے چڑھے اور ٹیکسٹائل کی امپورٹ میں جو نام کمایا ہی نام ملکی سطح پر ہمارے نئے برانڈز کی پیچان بننے گا۔ نیا برانڈ بنانا کوئی آسان کام نہیں۔ اس کے لیے ذہانت کے ساتھ ساتھ معیار، محنت اور مارکیٹنگ کا دخل بھی ہے۔ انٹر پر نیورشپ اسی کا نام ہے کہ انسان مشکل اور غیر یقینی حالات میں آگے بڑھنے کا فیصلہ کرے۔ صنعتی ترقی کسی زمانے میں ایک خواب تھی۔ ہمارے بزرگوں نے یہ خواب دیکھا اور عمل کی راہیں استوار کرنے لگے۔ ہمیں اب خامدہ ایمپائز سے بلند ہو کر قومی سطح پر سوچنا ہے۔ اس ملک سے کمائی گئی دولت اگر اس ملک میں Invest نہ ہوئی تو یہ کفران نعمت ہوگا۔“

ایس ایم تویر کے بھائی ایس ایم عمران نے کچھ ہی عرصہ پہلے لاہور میں نوجوان انٹر پرنیورز کی ایک بیمن الاقوامی کانفرنس منعقد کرنے میں اہم کردار ادا کیا۔ ”ہم نے جب دنیا بھر کے انٹر پرنیورز کو پاکستان آنے کی دعوت دی تو وہ بچپنا سے گئے لیکن چند دن لاہور رہنے کے بعد ان کی کایا ہی پلٹ گئی۔ ہماری مہماں نوازی نے ان کے دل جیت لیے۔ مجھے یہ بات بے پناہ خوشی دیتی ہے کہ میں اتنے ڈھیر سارے لوگوں کو پاکستان لانے میں کام یاب ہوا۔ پاکستان کا وقار بلند ہو گا تو ہمارا وقار بلند ہو گا۔ کاروبار کرنے والے کی اصل پہچان اس کے وطن سے ہی ہوتی ہے۔ ”عمران کی باتوں میں انھی باتوں کی جھلک تھی جو کبھی کاروبار کے بے تاج بادشاہ ایس ایم منیر نے کہیں..... ”ایک خوب صورت خوش حال پاکستان..... یہ میرا خواب ہے۔ مجھے یقین ہے ایک روز یہ خواب ضرور تکمیل کو پہنچ گا۔



DIN GROUP

ایس ایم نصیر

(دین گروپ)

ہمارے بزرگ

پاکستان کس طرح بنا۔ کیسے حاصل کیا گیا۔ یہ ایک لمبی کہانی ہے۔ مجھے یہی علم ہے کہ پاکستان اللہ کی عطا ہے اور اسلام کے نام پر بنا ہے۔ میرے بزرگوں کی اس دھرتی کے لیے بہت سی قربانیاں ہیں۔ مجھے یاد ہے کہ میرے والد پاکستان بننے پر کس طرح اپنی تمام جائیداد اور کاروبار چھوڑ کر بھارت سے پاکستان چلے آئے۔ وطن کے لیے یہ محبت آج بھی ہمارے دلوں میں موجود ہے اور پاکستان سے محبت کا جذب آج بھی ہماری رگوں میں لہو بن کر دوڑ رہا ہے۔ وطن عزیز اللہ کی نعمتوں سے مالا مال ہے۔ آسمان چکتے ستاروں سے بھرا ہے اور زمین مالک کائنات کی عنایات سے مزین ہے زندگی کا سفر دواں دواں ہے۔ مسائل بھی ہیں مگر نیک نیت اور باکردار لوگوں کی کمی نہیں۔ میری زندگی بے شمار واقعات سے عبارت رہی اگر مکمل احاطہ کروں تو ایک کتاب بھی کم ہے مگر چیزوں کی باتیں دل سے نکلی ہیں اور ان کا ذکر کیے بغیر نہیں رہ سکتا۔

میرے والد میاں شیخ محمد دین وہرہ (مرحوم) 20 دسمبر 1919 میں چنیوٹ میں پیدا ہوئے۔ وہ ایک نیک دل انسان تھے۔ ان کا تعلق ٹانڈا مل (وزیر خزانہ مغل شہنشاہ شاہ جہاں) کی لڑی سے تھا۔ ٹانڈا مل نے اسلام قبول کیا اور ان کا نام شیخ عبدالرحیم وہرہ رکھا گیا اور ان سے چلتا ہوا یہ شجرہ اب ہماری نئی نسل تک پہنچ چکا ہے۔ شیخ عبدالرحیم کے بیٹے بالترتیب احمد دین، احمد دین کے بیٹے نور احمد، نور احمد کے بیٹے شمش دین، قائم دین، صدر دین۔ قائم دین کے بیٹے میاں مولا بخش، میاں امیر دین اور میاں محمد بخش..... میاں امیر دین کے بیٹے میاں محمد دین اور میاں احمد دین..... میاں محمد دین کے بیٹے ایس ایم منیز۔ ایس ایم نصیر ایس ایم جاوید ایس ایم پرویز اور ایس ایم طارق اور ان سے آگے ہمارے پہنچ۔ والد

گرامی شیخ محمد دین و ہرہ (مرحوم) کا قول تھا کہ اگر قسمت یا وری نہ کرے تو آلو چنے پیچ لینا مگر نوکری نہ کرنا۔ یہی قول ہم سب بھائیوں کی زندگی کا رہنمایا اصول بنا اور احمد شد آج ہم صنعت و تجارت کے میدان میں کامیاب افراد میں شمار ہوتے ہیں۔

برنس کا نیا ماڈل۔ دو پیسے روزانہ

والد گرامی نے ہندوستان کے شہر مدراس میں 25 روپے ماہوار کی نوکری سے اپنی معاشی زندگی کا آغاز کیا۔ تین ماہ بعد نوکری چھوڑ کر مدراس میں انھوں نے اپنے بڑے بھائی شیخ میاں احمد دین و ہرہ کے ہمراہ چڑے کی دکان کا آغاز کیا۔ یہ کام اگرچہ چھوٹے بیٹا نے پر تھا لیکن دونوں بھائیوں کی دیانت اور خوش گفتاری نے جلد مارکیٹ میں اپنی جگہ بنالی۔ پکھتا جو راس زمانے میں 7 بیس نفع لے کر 7 دن کا ادھار کر کے چڑا فروخت کرتے تھے میرے والد اور تایا صرف ایک پیسہ فی فٹ نفع پر صبح نوبجے نقد فروخت کا آغاز کرتے اور اللہ کے فضل سے دو پھر ایک بجے تک تمام مال بک جاتا اس کے بعد دو بجے دو بارہ مال خرید کر فروخت کے لیے رکھتے تو شام چھ بجے تک فروخت کر دیتے اس طرح دو پیسے روزانہ کماتے تھے اور پورے ہفتے میں چودہ پیسے منافع بنتا تھا۔ وہ سب گاہوں سے حسن اخلاق اور محبت کے ساتھ پیش آتے تھے۔ دیکھتے ہی دیکھتے ان کا روابار پھیلتا چلا گیا اور ہندوستان کے مختلف شہروں میں انھوں نے براپھر قائم کر لیں۔ ممبئی میں لیدر کے کام کی جو داغ تیل انھوں نے ڈالی وہ آگے چل کر ایک بہت بڑے کاروبار میں تبدیل ہو گئی۔ میرے والد نے ساری زندگی محنت اور لگن سے کام کیا۔ مزدوروں اور سٹاف سے بے انتہا محبت کرتے تھے۔ ہمارے کئی ملازم نسل درسل آج بھی ہمارے ساتھ ہیں۔ 1947 میں میرے والد قیام پاکستان کے بعد ہندوستان سے ہجرت کر کے وطن عزیز چلا آئے۔ مدراس، ممبئی اور شولہ پور میں ان کی بڑی بڑی جائیدادیں تھیں لیکن وہ اپنا مال اور تجارت وہیں چھوڑ آئے۔ آزاد وطن پانے کی خوشی اور اسلام سے محبت نہیں پاکستان لے آئی۔ دو بارہ اپنے آبائی کام یعنی چڑے کی تجارت کا آغاز کیا اور کچھ ہی عرصہ میں اللہ کے فضل سے چڑے کی تجارت میں انھوں نے اپنا نام اور مقام بنالیا۔ ان کی محنت شاقد کا ثمر چند سالوں میں ایک فرم کی صورت اختیار کر گیا۔ ان کی پہلی فرم کا نام پاکستان

ہائیڈ زائیڈ سکنر ٹریڈنگ کارپوریشن تھا۔ بعد ازاں ان کا کاروبار دین گروپ میں بدل گیا۔

والد کی تعلیمات

ہمارے بزرگ سارا کام اپنے ہاتھوں سے کرتے تھے۔ وہ سنت نبوی ﷺ کو بے حد عزیز رکھتے تھے۔ پانی بھی پینا ہوتا تو اپنے ہاتھ سے پینا زیادہ پسند کرتے۔ یہی وظیفہ ان کا کاروبار اور گھر یلومنڈگی میں رہا۔ ان کی محنت، شوق اور لگن کی وجہ سے کام آگے بڑھتا چلا گیا اور کچھ ہی مدت میں دین گروپ چڑھے کی بڑی صنعت اور چڑھے کے بڑے ایکسپورٹرز میں شمار ہونے لگا۔ میرے والد شیخ میاں محمد دین (مرحوم) تاجر اور صنعتکار تو تھے ہی مگر انتہائی نیک، باوقار اور باکردار شخصیت کے مالک بھی تھے۔ انہوں نے ہم سب بھائیوں کی نہایت اچھی تربیت کی اور تعلیم دلانے کا بندوبست کیا۔ ان کے کچھ اصول تھے جن پر کاربند رہنے کے لیے وہ ہمیشہ اصرار کرتے تھے۔ ان کا کہنا تھا کہ ہم جھوٹ نہ بولیں۔ ہمیں ہمیشہ حق بول کر تجارت کرنی ہے خواہ گھائٹ کا خدشہ بھی کیوں نہ ہو۔ وہ کہتے تھے کہ حرام مال سے پرہیز کریں، مساجد، سکول، کالج، ہسپتال، فلاج و بہبود کے دیگر اداروں کی تعمیر و ترقی میں حصہ لیں۔ وہ ہمیشہ حقوق العباد پر زور دیتے تھے۔ ان کا کہنا تھا کہ اللہ کے راستے میں صدقہ اور زکوٰۃ دینے کے بعد کبھی انتظار نہیں کرنا پڑتا۔ یہ اللہ کا وعدہ ہے کہ میرے بندے کے ساتھ اچھا سلوک کر میں اس کا ستر گنا اجر اسی دنیا میں اور پھر آخرت میں بھی عطا کروں گا۔ ہمارے والد گرامی نے یہ درس بھی دیا کہ اخلاق اچھار کھانا، نیت اچھی رکھنا، جو وعدہ کرنا اس کو پورا کرنا اور تجارت میں کبھی چیک ”ڈس آرٹ“ نہ ہونے دینا۔ مجھے اکثر ان کی کہی ہوئی باتیں یاد آتیں ہیں اور محسوس ہوتا ہے کہ ان کی یہ باتیں اور تربیت آج بھی میرے رُگ و پے میں دوڑ رہی ہے۔

دینی رجحان اور وطن سے محبت

جب ہم ہندوستان سے پاکستان پہنچ گئے تو ہم نے اپنی آنکھوں سے ہزاروں مسلمانوں کو اپنی جانوں کا نذر انہیں کرتے ہوئے دیکھا۔ اس وقت میرے والد نے بہت اہم بات کہی تھی کہ ”کبھی اپنے وطن پاکستان سے غداری نہ کرنا اگر مشکل پڑے تو اپنے وطن پر اپنی جان و مال بھی قربان کر دینا۔“ میرے والد گرامی کو دین و قرآن سے بہت لگا ڈھانا۔ صوفی بزرگوں اور صوفی شعرا کا بھی بہت احترام کرتے

تھے۔ علامہ اقبال اور مولانا رومی کے کلام سے بہت متاثر تھے۔ مولانا مودودی بہت بڑے عالم دین ہونے کے باوجود میرے والد گرامی سے رابطہ رکھتے تھے اور ان کے مہمان ہوتے تھے اور کئی معاشی مسائل پر ان سے گفتگو کرتے تھے۔ میرے والد کا نکاح حضرت مولانا احمد علی لاہوری نے پڑھایا جو میرے دادا میاں شیخ امیر دین وہرہ کے مرشد تھے۔ یہ انھی کی نگاہ کا فیض تھا کہ کاروبار میں رہتے ہوئے بھی میرے والد اور ان کے خاندان کا دین اور حقوق العباد سے رشیت نہ پایا۔ میرے والد گاہک کی زبان میں گفتگو کرنا جانتے تھے۔ انھیں بیک وقت فارسی، عربی، سندھی، مدراسی، ہندی، اردو اور پنجابی زبان پر عبور حاصل تھا اور وہ ان زبانوں میں بات چیت کر کے گاہک سے سودا کر سکتے تھے۔ میرے والد اور تایا میں محبت تھی۔ کاروباری حضرات اور چنیوٹی شیخ برادری ان دونوں بھائیوں کی محنت اور ذہانت کی آج بھی تعریف کرتے ہیں۔ میرے والد کا کہنا تھا کہ تم جس برادری کے فرد ہو یہ برادری دکھ اور سکھ دونوں میں ایک دوسرے کا ساتھ دیتی ہے، اس رسم اور وظیرہ کو کبھی ترک نہ کرنا۔

سماجی زندگی

چنیوٹی شیخ برادری ایک مخصوص سماجی پس منظر رکھتی ہے اور زندگی کے بارے میں ان کا رو یہ روایت پسندانہ ہے۔ بزرگوں کی عزت کرنا، بھائیوں سے محبت، مل جل کر رہنا، خاندان میں شادی بیاہ اور رشیت ہونا، گھر میں پنجابی بولنا اور رشتوں کا باہمی احترام قائم رکھنا، چنیوٹی شیخ برادری کی سماجی روایات ہیں۔ خاندان میں شادی کی رسومات بڑی دلچسپ تھیں۔ ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ شادی کے وقت محض دو خاندانوں کا ملاب پ نہیں ہوتا بلکہ دو بادشاہیں آپس میں ملتی ہیں۔ سادہ زندگی، سادہ خواراک اور سادہ پہنچاوا چنیوٹی فیملی کا طرز بود و باش ہے۔ شرافت اور دیانت کی وجہ سے مارکیٹ میں چنیوٹی برادری کا نام ہے۔ یہی وجہ ہے کہ چنیوٹی شیخوں کی جیب میں پانچ ہزار ہوں تو پانچ لاکھ کا مال خرید لیتے ہیں اور وقت پر ادا گیگ کر دیتے ہیں..... یہی وہ ساکھ ہے جس نے انھیں پورے پاکستان میں کاروباری و صنعتی لحاظ سے ایک باعتماد مقام بخشا۔

باہمی محبت

ہمارے بزرگوں کی باہمی محبت اور باہمی اتفاق جو ہمارے پڑوادا اور دادا کی روایات کا تسلسل ہے

ہمارے لیے بہت اہم ہے۔ یہی عنصر ہمارے بھائیوں کی باہمی محبت اور باہمی اتفاق کا سبب بھی ہے۔ الحمد للہ دین گروپ میں شامل بھائیوں کا آپس میں اتفاق ہے۔ ہم مشاورتی عمل اور مل جل کرام کرنے پر یقین رکھتے ہیں۔ ہمارے بڑے بھائی میاں ایس ایم منیر صاحب ہمارے باپ کی طرح ہیں۔ ہمارے بچوں کے اور ہمارے گھروں کے سربراہ ہیں۔ ہماری بڑی بھائی صاحب بھی ہمارے پورے خاندان کو ماں کی طرح دیکھتی ہیں۔ ہر خوشی اور تہوار پر بالخصوص عید کے تہوار پر ایس ایم منیر اپنے دادا شیخ میاں امیر دین کی تمام اولاد اور رشتے داروں کو اکٹھا کرتے ہیں اور عید کی رات کو ایک بڑے کھانے کا اہتمام کیا جاتا ہے۔ جس میں سارے خاندان کے شریک ہونے سے عید کی خوشیاں دو بالا ہو جاتی ہیں۔ یہ کھانا خاندانی روایت کا حصہ بن چکا ہے۔ اس بڑے کھانے میں ہمارے خاندان کے ماشاء اللہ سات سو افراد شریک ہوتے ہیں اور یہ جماعت باہمی محبت کی خوب صورت مثال بن جاتا ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ باہمی محبت کے بغیر دولت تو کمائی جاسکتی ہے لیکن خوشیاں پانا ناممکن ہوتا ہے۔ خاندانی تعلق، حسن سلوک اور باہمی احترام کے حوالے سے کچھ لوگ غلطی کر جاتے ہیں اور تکبر کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اس کے لیے چینیوں کی ایک کہاوت مشہور ہے:

اک ہووے کملا، سمجھاوے سارا اویڑا
سارا اویڑا ہوئے کملا سمجھاوے انھوں کہڑا

(خاندان میں اگر کوئی ایک کم فہم ہو تو سارا خاندان اسے سمجھا سکتا ہے مگر سارا خاندان ہی کم فہم ہو تو اسے کون سمجھائے گا)

میری زندگی کا مقصد..... اک خواب تعبیر

کارو بار اپنی جگہ اہم ہے مگر میرے کچھ ایسے خواب ہیں جن کی تعبیر میں اپنی زندگی میں پانا چاہتا ہوں۔ میں پاکستان کو دنیا کے نقشے میں بہت بلند دیکھنا چاہتا ہوں۔ دین فیصلی کی بنیادی سوچ، سماجی، معاشی اور تعلیمی کاموں کے فروغ میں دل چھپی لینا، فلاجی اداروں کے قیام کے لیے اقدامات اٹھانا ہے۔ فیکٹریوں میں خدمات انجام دینے والے ہر فرد کے بچوں کی تعلیم، بچیوں کی شادی، صحست و علاج معالجے

کی سہولیات فراہم کرنے پر توجہ ہماری حکمت عملی کا بنیادی جزو ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ یہی وہ سوچ اور نیک اعمال ہیں جن کی وجہ سے دعا کیں ملتی ہیں اور اللہ تعالیٰ باعزت طریقے سے رزق سے نوازتا ہے۔ میرا خواب ہے کہ پاکستان کا ہر شہر چھوٹی اور بڑی صنعتوں کا مرکز بن جائے۔ میں پاکستان کو ایشیان نائیگر بنتا دیکھوں۔ دنیا کی ہر حکومت کے پاس وسائلِ کم ہوتے ہیں۔ خوش قسمتی سے پاکستان قادری و معدنی دولت سمیت ہر طرح کے وسائل سے مالا مال ہے۔ ان وسائل کو قومی دھارے میں نہیں لایا جا سکا جس کی وجہ سے عوام مشکلات کا شکار ہیں۔ کوئی حکومت اکیلے تمام مسائل حل نہیں کر سکتی۔ میں سمجھتا ہوں کہ پاکستان کے مختلف حضرات جو اللہ کی راہ میں بہت کچھ دیتے ہیں انھیں آگے بڑھ کر اپنا کردار ادا کرنا ہوگا۔ اگر تمام کاروباری ادارے اور مختلف حضرات سماجی کاموں میں حصہ لینا شروع کر دیں تو کوئی وجہ نہیں کہ ہم ملک بھر میں سکول، کالج، یونیورسٹیاں، ہسپتال، اخوت اور LUMS جیسے کئی ادارے نہ بنائیں۔ میرا یہ بھی خواب ہے کہ اخوت کو پاکستان کی سب سے بڑی اخوت یونیورسٹی بناتے ہوئے دیکھوں۔ اس کے لیے چینیوٹی براوری اور ملک بھر کی بڑن کمیوٹی سے اپیل ہے کہ چاروں صوبوں بشمل آزاد کشمیر، ملکت بلستان میں اخوت یونیورسٹیوں کا قیام عمل میں لایا جائے۔ آئندہ آنے والی نسلیں تعلیم پا گئیں تو ہماری محنت کا شمرل جائے گا اور وطن عزیز جہالت کی تاریکیوں سے نکل کر آسمان کا روش ستارہ بن جائے گا۔ حکومت پنجاب مذہبیۃ الحکمت کے قیام کے لیے اراضی کی فراہمی ممکن بنائے۔ یہ ایسی اعلیٰ درس گاہ ہو جہاں علم کا فروغ ہی نصب العین ہو۔ اسے توسعہ دیتے ہوئے ایک شہر کا درجہ دیا جائے۔ تحقیق کے عمل میں بھرپور معاونت کی جائے اور مذہبیۃ الحکمت دنیا بھر میں علم کے حوالے سے نمایاں مقام بنے۔ میں سمجھتا ہوں کہ پاکستان کا نام علم کے حوالے سے دنیا کے کسی ملک سے کم نہیں ہونا چاہیے۔

اعتماد اور کارکردگی

دین گروپ اعتماد اور اچھی کارکردگی کے لیے مشہور ہے۔ کثیر البحت و کثیر النوع کا روابر ہماری تجارت اور صنعتوں کا حصہ ہیں۔ ان میں لید اور ٹینکنیشل سرفہرست ہے۔ ہم نے اپنے بزرگوں کی روایات پر عمل کرتے ہوئے شاف سے محبت کو پروان چڑھایا ہے اور جدید ٹینکنالوجی کے ساتھ ساتھ بہترین اخلاقی

اقدار کو اپنایا ہے۔ ملوں کے شاف کے ساتھ محبت ہمارا بہت اہم اصول ہے۔ یہ بات ہمارے بزرگوں نے بطور خاص ہمیں سکھائی تھی کیونکہ وہ بھی کبھی مزدور تھے اور پھر اللہ تعالیٰ کی مہربانی سے ملوں کے مالک بن گئے۔ جو شخص ماضی کو بھول جائے وہ ٹھوکر ضرور کھاتا ہے۔ یہی اصول ہم اپنے بچوں کو سکھاتے ہیں۔ ہر اچھا کار و باری اس بات کو دل سے جانتا ہے کہ عروج وزوال کا چوپی دامن کا ساتھ ہے۔ کوئی چھوٹی سی نمطی عرش سے فرش پر گردیتی ہے اور غرور سے بڑی نمطی اور کوئی نہیں۔ میرا آئندہ آنے والی نسل کو وہی پیغام ہے جو ہمارے بزرگوں کا بھی سب سے بڑا اصول تھا۔ وہ کہتے تھے حقوق العباد پر زور دو اور سفر جاری رکھو۔۔۔ میاں شیخ محمد دین (مرحوم) کی زندگی کا یہ شہر خدمت خلق میں گزرنا۔ ان کا ایک ہی نصب العین تھا، حقوق العباد، حقوق العباد، حقوق العباد۔۔۔ سکھ بائنا، خوشاں بکھرنا اور آسانیاں تقسیم کرنا۔ اللہ تعالیٰ ہم سب کو آسانیاں تقسیم کرنے والا اور ایسے اعمال جن سے اللہ راضی ہو جائے کرنے والا بنا دے۔ میری زندگی پانچ اصولوں پر کھڑی ہے اور ان اصولوں کا فلسفہ ان پانچ شعروں میں پوشیدہ ہے۔

ایثار

بلا میں لوں میں اس دل کی جود نیا کے لیے رو دے
جہاں والوں کے رنج و غم جو اپنے خون سے دھو دے

خودداری

خودی کو کر بلدا تنا کہ ہر تقدیر سے پبلے
خدا بندے سے خود پوچھھے بتا تیری رضا کیا ہے

عمل

عمل سے زندگی بنتی ہے جنت بھی جہنم بھی
یہ غاکی اپنی فطرت میں نوری ہے نماری ہے

خدمت

خدا کے عاشق تو یہیں ہزاروں بنوں میں کھرتے ہیں مارے مارے
میں اس کا بندہ بنوں گا جس کو خدا کے بندوں سے پیار ہو گا

تبیح پھیری تے دل نئی پھریا، کی لینا تبیح پھیر کے ہو
علم پڑھیا تے ادب نہ سکھیا کی لینا علم نوں پڑھ کے ہو

ایس ایم نوید

ایس ایم نصیر کے بیٹے ایس ایم نوید کا شمار نو جوان تاجر و مصنعت کاروں میں ہوتا ہے۔ نوید نے اپنے کاروبار کے علاوہ انسانی خدمت کے کام میں بھی بہت دل چھیلی۔ ان کی گفتگو انگلی کی زبانی:

”مجھے فخر ہے کہ میر اعلق دین فیملی سے ہے۔ خوش اخلاقی، حسن کردار اور وطن سے محبت ہمارے خاندان کا طرہ امتیاز ہے۔ بہت سی روایات ایسی ہیں جو بظاہر معاشرہ میں دم توڑتی دکھائی دیتی ہیں مگر مجھے خوشی ہے کہ دین فیملی میں آج بھی بزرگوں کا احترام، چھوٹوں سے شفقت، انظروں میں حیا اور خاندانی اصولوں کی پاسداری کا جذبہ موجود ہے۔ میں نے اپنے بزرگوں کے کاروباری اصولوں کو سامنے رکھتے ہوئے جو بنس ماؤل بنایا اس کے تین اہم اصول ہیں:

1. Focus on the big picture
2. Overcome key organizational hurdles
3. Get the strategic sequence right

کاروبار اپنی جگہ لیکن مجھے بہت ہی کم عرصہ میں خدمت کے ساتھ سے اعلیٰ موقع بھی ملے۔ اس سال میں لاہور میں امریکن سکول کے صدر کے طور پر خدمات انجام دے رہا ہوں جب کہ اس کے ساتھ ساتھ پاک چائینہ چیمبر آف کامرس ایڈنڈ سٹری میں نائب صدر کے عہدے کی ذمہ داریاں نبھا رہا ہوں۔ میں سمجھتا ہوں کہ انسان کا اپنے اللہ سے اچھی توقع رکھنا اور دین پر چلتے ہوئے زندگی گزارنا بے حد ضروری ہے۔ میں اور میرے پچاڑا بھائیوں نے امریکہ کی بوسنی یونیورسٹی سے تعلیم حاصل کی لیکن ہمیں آج بھی پاکستان سے ہی محبت ہے۔ میں اپنے آبائی شہر چینیوٹ کے بارے میں کچھ نہیں جانتا تھا لیکن میرے والد ایس ایم نصیر صاحب ایک بار مجھے وہاں لے گئے اور محلہ گڑھا کی ان گلیوں میں گھونٹے کے

لیے کہا جہاں میرے دادا پر دادا کی خوبی بکھری ہوئی ہے۔ یوں میرا رشتہ اس شہر سے دوبارہ جڑنے لگا۔ اب میں کہیں بھی چلا جاؤں یہ یادیں مجھے اس شہر سے دور نہیں ہونے دیتیں۔ جب میرے خاندان نے چینیوٹ میں دین گرلز کالج کے قیام کا فیصلہ کیا تو میں نے خود اپنا نام سپانسر کے طور پر پیش کیا۔ دین گروپ نے چینیوٹ سے دور ہونے کے باوجود اس شہر میں عوامی فلاں و بہبود کے کئی منصوبوں کی سرپرستی کی ہے۔ مدرستہ البتات اور اسلامیہ ہسپتال ہمارے جذبوں کی تصویر ہیں۔ 1947 کے بعد سے اگرچہ کراچی ہی ہمارا گھر اور شہر ہا لیکن ہم ابھی بھی خود کو چینیوٹ شیخ کہلوانا پسند کرتے ہیں۔ اپنے والد کی طرح میری بھی خواہش ہے کہ کسی بڑے تعلیمی ادارے کی بنیاد رکھوں۔ انہوں یونیورسٹی کا جو خواب آپ دیکھ رہے ہیں وہ میری سوچ سے مطابقت رکھتا ہے۔ ایسے ادارے تو ہر بڑے شہر میں بننے چاہیں۔ علم ہی وہ راستہ ہے جس پر چل کر پاکستان ترقی کرے گا۔ علم تلاش کا نام ہے اور ایک اثر پر نیور سے زیادہ تلاش کا قابل کون ہو گا۔

ایس ایم نوید نے جو باتیں مختلف ملاقاتوں میں کہیں ان باتوں میں ان کے والد کا عزم جھلکتا تھا۔ ”کاروبار کو چکانے کے لیے جھوٹ نہ بولو، یہاں داری سے کام لو، حرام مال سے پرہیز کرو اور حقوق العباد کی ادائیگی پر زور دو۔ ہم اپنے بزرگوں کے نقشِ قدم پر چلتے ہوئے نسل در نسل یوں ہی سفر کرتے رہیں گے۔“

نوید کی یہ گفتگو کی محض ایک دعویٰ ہے۔ اس کا فیصلہ تو وقت ہی کرے گا۔



DIN GROUP

محمد
کائنات
دین اسلام

میاں محمد عبد اللہ

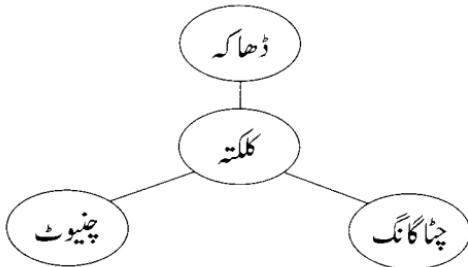
(سفارگر گروپ)

سفارگر گروپ کا نام میاں محمد عبد اللہ نے نہیں رکھا لیکن اسے بلند یوں پہلے جانے کا اعزاز انھی کے سر بندھتا ہے۔

چنیوٹ سے ڈھاکہ..... آغاز سفر

”میرے پڑوادا کا نام احمد دین تھا لیکن ان کے عزت و احترام اور اثر و رسوخ کی وجہ سے لوگ انھیں باوا احمد دین کہتے تھے۔ یوں ہمارا خاندان ”باوے والے“ کے نام سے پکارا جانے لگا۔ باوا احمد دین زمیندارہ کرتے تھے لیکن لوگوں کی خدمت کا جذبہ انھیں ہر وقت بے چین رکھتا۔ ایک بار ان کے مرشد نے ان سے غریبوں کے لیے کچھ قم مانگی تو انھوں نے گھر کی ہرشے انھیں پیش کر دی۔ صوفی منش اور دردیانی دل باوا احمد دین۔ مرشد نے انھیں گلے سے لگایا اور رزق میں فراخی کی دعادی۔ میرے دادا حاجی محمد دین اپنے والد سے بہت مختلف تھے۔ انھوں نے جب دیکھا کہ زمیندارہ سے گزار امشکل ہے تو کاروبار کرنے کا فیصلہ کیا۔ ادھر ادھر سے کچھ قم فراہم کی اور گھر سے نکل پڑے۔ ہمارے شہر کے لوگ ان دونوں عموماً کلکتہ اور مدراس جاتے تھے لیکن حاجی محمد دین نے ڈھاکہ کا رخ کیا۔ وہاں جا کر انھوں نے وہی کاروبار چنا جو چنیوٹی شیخوں کا پسندیدہ کاروبار تھا یعنی کھالیں خریدنا۔ آہستہ آہستہ ان کے کاروبار میں اضافہ ہونے لگا اور انھوں نے اپنے چاروں بیٹوں کو اپنے پاس بلا لیا۔

ان دونوں برصغیر میں چڑے کی کوئی بڑی فیکٹری یا کارخانہ نہ تھا۔ کھالوں کو خریدنے کے بعد نمک لگا کے محفوظ کیا جاتا اور پھر بھری جہاز کے ذریعے یہروں ملک بھیج دیا جاتا۔ درآمد برآمد کا سارا کام چوں کے کلکتہ سے ہوتا تھا اس لیے حاجی محمد دین نے ڈھاکہ سے کلکتہ جانے کا فیصلہ کیا۔ ایک بھائی کلکتہ، دوسرا ڈھاکہ تیسرا چٹا گاہ۔ یہ تینوں باری باری کچھ وقت چنیوٹ گزارتے۔ یوں اہل خانہ نگہداشت کا فرض ادا



(میاں محمد دین اور ان کے بیٹوں کی بائیو تیزیم)

چاروں بھائیوں کو سخت محنت کی عادت تھی۔ کاروبار میں اضافہ ہوا تو انہوں نے دہلی، لکھنؤ کا نپور اور امرتسر میں اپنے ایکٹن مقرر کر دیے۔ یوں ہندوستان کے مختلف علاقوں سے کھالیں جمع ہوتیں اور کلکتہ پہنچ جاتیں۔ کلکتہ سے یہ ساری ایکسپریس ہو جاتیں، میاں محمد دین بہت جلد خام چڑے کے ہندوستان کے بڑے اور نامور ایکسپریس بن گئے۔ یہ سب بھائی محنت کے ساتھ ساتھ کلفایت شعرا کے عادی تھے۔ جو بھی نفع ہوتا اس سے یا تو کلکتہ میں کوئی جائیداد خرید لیتے یا کاروبار میں لگا دیتے۔

میرے والد کا نام حافظ جمال الدین تھا۔ وہ حافظ قران تھے۔ ہر سال باقاعدگی سے تراویح پڑھاتے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہماری ترقی میں انھی کی دعاؤں کا حصہ ہے۔ یہاں میں اپنی والدہ کا ذکر بھی ضرور کرنا چاہوں گا۔ فاطمہ بیگم نہایت ہی سادہ طبیعت، کم گوا اور خوش اخلاق تھیں۔ دین کے ساتھ لگاؤ تھا اور خیرات کا اہتمام کرتیں۔ ہر وقت ان کے پاس ضرورت مند عورتیں موجود ہوتی تھیں۔ زندگی میں کسی کے ساتھ کوئی اختلاف یا اونچی بات نہ کی ہوگی۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہماری ترقی میں ان کی دعاؤں کا بے پناہ اثر ہے۔ ان کی وفات 1972 میں ہوئی۔ 1947 تک ہمارا کاروبار ترقی کی منازل طے کرتا رہا۔ پاکستان بننے کے بعد میرے والد اپنے پسندیدہ شہر ڈھاکہ منتقل ہو گئے۔ ہم بھی ان کے ساتھ تھے۔ دو بھائی اس سے پہلے فوت ہو چکے تھے۔ حاجی محمد دین کافی ضعیف ہو چکے تھے۔ جون 1951 میں وہ بھی وفات پا گئے۔ 1951 میں والد کی وفات ہوئی تو میری عمر چودہ سال تھی اور میرے بڑے بھائی میاں عبدالغفور کی عمر سولہ سال تھی۔ والد کی وفات کے بعد ان کے بھائیوں کا کاروبار الگ الگ ہو گیا۔

ہمارے لیے یہ مشکل وقت تھا۔ چڑے کا کام بہت محنت طلب ہے۔ نو عمری کے باعث ہمارے پاس تجربے کی کمی تھی لہذا ہم نے چڑے کا کام چپوڑ کر ڈھا کر اور کراچی کے درمیان یارن (Yarn) کی ٹریننگ شروع کر دی۔ مختلف کام ہونے کے باوجود کوئی زیادہ وقت نہ ہوئی۔ اسی دوران ہمارے والد کے ایک بھائی کی اولاد نے کراچی میں ٹینکٹائل مل لگائی۔ ان کی دعوت پر ہم بھی ان کے حصہ دار ہی گئے۔ ہمیں اپنے کاروبار کے افق پر ایک نئی منزل تغیر ہوتی ہوئی نظر آئی۔ 1960 تک ہمارا یارن (Yarn) کا کاروبار بھی بہت مشکل ہو چکا تھا۔

مشرقی پاکستان میں پہلی ٹینکٹائل مل

انھی دنوں ہمیں کھلنا کے قریب جیسور میں سپنگ مل کا لائسنس مل گیا۔ ہم ایک نیا عزم لے کر ڈھا کے سے جیسور روانہ ہوئے۔ جیسور ایک خوب صورت علاقہ تھا۔ اس کی خوب صورت یادیں ابھی بھی میری زندگی کا حصہ ہیں۔ سبزہ، ہریالی، دریا اور دھان کی خوبیوں میں پی آئی اے کے جہاز پر بیٹھا اور جیسور جا پہنچا۔ زمین کی خریداری کے لیے ڈپٹی کمشنر کے دفتر کارخ کیا توہاں ایک نوجوان ہی ایس پی سے ملاقات ہوئی جس کا نام حسن ظہیر تھا۔ حسن ظہیر بعد میں پاکستان کا سیکرٹری ائمپلیشمنٹ بھی بنا۔ اس نے ہمیں زمین کی خریداری میں بہت مدد کی اور یوں 1961 میں ہم نے جیسور میں پہلی سپنگ مل لگائی۔ میرے شوق اور جوش جذبے کی انتہا تھی۔ میں سارا سارا دن اور ساری ساری رات کام کرتا۔ دفتر ہی میرا اوڑھنا پچھونا تھا اور رہائش ملز کے اندر تھی۔ مجھے بیگال سے بہت محبت تھی۔ میں نے ابتدائی تعلیم بھی وہی حاصل کی۔ میرے تعلقات اور مراسم بھی انھی لوگوں کے ساتھ تھے۔ ہم چینیوٹ اور مغربی پاکستان کو بھولنے لگے تھے کہ اچانک بیگالی قومیت کی ہوا چلنے لگی اور ہم سوچ میں پڑ گئے کہ ہمارا مستقبل کیا ہو گا۔ اسی دوران ہم ڈھا کے میں ایک اور سپنگ مل خرید چکے تھے۔ ہم نے عزیز واقارب سے مشورہ کیا اور مغربی پاکستان میں بھی سرمایہ کاری کا فیصلہ کر لیا۔ یوں 1966 میں ہم نے بہاول پور میں بھی ایک سپنگ مل لگائی۔ اسی دوران بیگال میں سیاسی حالات نے کروٹ بدی۔ نفرت اور تعصب کے شعلے بھڑ کنے لگے اور ہمارے کاروبار کی راہ میں رکاوٹیں کھڑی ہو گئیں۔ ایک نسل کی محنت تعصب کی نذر ہونے لگی اور بالآخر ہم دل پر بوجھ رکھ کے 1970 میں کراچی پہنچ گئے۔

کراچی آنے کے بعد ہمیں کاروبار کے نئے راستے تلاش کرنا پڑے۔ 1971 میں ہم نے کوئی سندھ میں ایک ٹیکسٹائل مل خریدی جس کا نام سفارہ ٹیکسٹائل مل تھا۔ ہمیں یہ نام اچھا لگا اور یہی نام بعد میں ہماری پہچان بن گیا۔ مشرقی پاکستان کے سقط کے بعد ہمارا سب کچھ وہیں رہ گیا لیکن ہم نے اس نقصان کو بھلا کر ایک نئے سفر کا آغاز کیا۔ کاروباری شخص اگر نقصان کو دکھ بنا لے تو آگے نہیں بڑھ سکتا۔ اللہ کی رحمت ہم پر سایہ گلمن رہی اور آج سفارہ گروپ ٹیکسٹائل کی دنیا میں ایک بڑا مقام رکھتا ہے۔ سینگ، وویونگ 'Finished Fabric'، گارمنٹس اور ریٹیل۔ اب ہم تمام کام کرتے ہیں۔ ہم نے پاور اور ونڈ انجی Wind Energy میں بھی سرمایہ کاری کا آغاز کیا ہے۔ لیدر کا کام ہم نے 1953 میں چھوڑ دیا تھا۔ اس کام کے لیے جو فہم اور تجربہ درکار ہے وہ بہت کم لوگوں کے پاس ہے۔ ہم نے اس بھاری پھر کو اٹھانا مناسب نہ سمجھا۔

اس دوران میں نے اپنے چاروں بیٹوں شاہد، ندیم، عامر اور یوسف کو اعلیٰ تعلیم دلوائی۔ 1982 کے بعد یکے بعد دیگرے وہ چاروں بھی ایک ایک کر کے میرے کاروبار میں شامل ہوتے رہے۔ انھوں نے کاروبار کو دو سعیت دینے میں میرا باتھ بھی بنا یا اور سفارہ گروپ کی عظیم روایت اور ساکھ کو برقرار بھی رکھا۔

ایک ناقابل فرماوش واقع

ہمارے بزرگوں کی کام یا بھی ایک وجہ خوف خدا بھی ہے۔ ہم باقاعدہ حساب کرنے کے بعد زکوٰۃ کا مکمل تخمینہ لگاتے تھے اور ادا یسیگی میں کوئی کمی نہ ہونے دیتے۔ اس مقصد کے لیے ہمارے بزرگوں نے باقاعدہ فرشی رکھا ہوا تھا۔ جب مشرقی پاکستان میں ہمارا کاروبار عروج پڑھا تو ایک بڑا دل چسپ واقع پیش آیا۔ ہوا یوں کہ ڈھاکہ سے ایک بارکھالوں اور چڑیے کی بہت بڑی کھیپ Steam Ship کے ذریعے چٹا گانگ جا رہی تھی۔ میرے دادا کو اطلاع ملی کہ یہ جہاز ایک حادثے کے بعد پانی میں ڈوب گیا ہے۔ یہ ایک بڑا نقصان تھا۔ ہر طرف افسرگی چھانے لگی۔ دادا نے فوراً فرشی کو بلا یا اور رکھا توں کا معاف نہ شروع کر دیا۔ کچھ وقت کھاتے دیکھتے رہے اور پھر بڑے اطمینان سے کہنے لگے کہ ہمارا تباہ بڑا نقصان

نبیں ہو سکتا۔ منشی نے مجھ پوچھی تو کہنے لگے ”میں نے تمام بھی کھاتے دیکھ لیے ہیں۔ مجھے یقین بت کہ تم نے زکوٰۃ کی ایک ایک پائی ادا کر کھی بے۔“ پچھہ ہی دیر بعد انھیں دوبارہ اطلاع ملی کہ جہاز توڑا وہ بُیا لیکن اس پر لدا ہوا سارے کا سارا مال بچالیا گیا۔ دادا اس واقعہ کو دیہراتے اور کہتے زکوٰۃ سے بڑی انشوہر نس اور کوئی نہیں۔

چنیوٹ سے محبت

چنیوٹ میں ہم محلہ ڈھنگی پار میں رہتے تھے۔ گومیرا بچپن زیادہ تر ہا کہ میں گذر لکھن گھر اور محلہ کی یادیں ابھی بھی میرے ساتھ ہیں۔ دوستوں کے ساتھ کھلینا اور شام ڈھنے جلدی گھر آنا۔ میں نے اپنی زندگی میں دو لیے بھی دیکھے۔ ایک جب پاکستان بنتے وقت آبادی کی نقل مکانی ہوری تھی اور دوسرا اس وقت جب پاکستان دنکھرے ہو رہا تھا۔ پہلی بار انسان نے مذہب کا بہانا بنا کر خون بھایا اور دوسرا بار زبان اور قومیت کا نعروہ لگا کر خون کی ہوئی کھیلائی گئی۔ میرے کانوں میں ابھی تک ان دونوں ایسوں کی بازگشت گوئی ہے۔

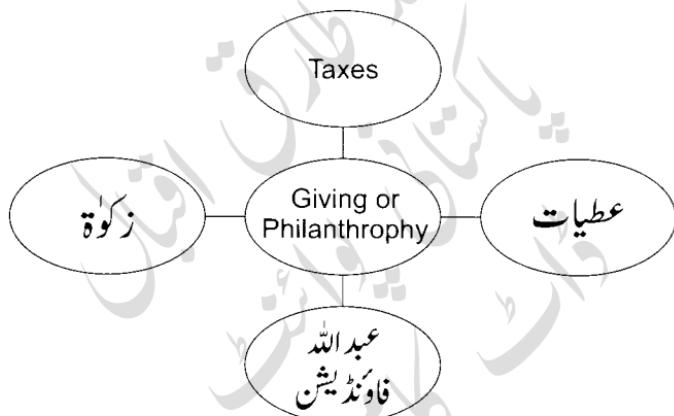
کچھ لوگوں کی کام یابی کا سفر ذاتی Initiative اور Drive کی وجہ سے شروع ہوتا ہے اور کچھ لوگوں کو یہ Drive کسی کی کام یابی دیکھ کر ملتی ہے جب ہمارے دادا کو کام یابی ملی تو ہمارے عزیز واقارب اور شیخ برادری کے دوسرے لوگوں کو بھی ایک راستہ نظر آیا۔ ان دونوں چنیوٹ کے کئی لوگ یہ بات کہتے کہ ”بادا محمد دین کا رو بار میں پیسے بنایا تو ہم کیوں نہ بنائیں۔“ یوں ہماری برادری کے لوگ بوریا بستر باندھتے اور چنیوٹ سے نکل کھڑے ہوتے۔ بیسیوں لوگ فٹ پاٹھوں پر سوئے اور پھر شان دار محلوں تک جا پہنچے۔ شاید یہ سب چنیوٹ اور ڈھنگی پار کی مٹی کا فیض ہے یا پھر اس اللہ کا کرم جو زرے کو آفتاب بناتا ہے۔

فیاضی کا راستہ

چنیوٹی شیخ برادری نے جہاں محنت کو اپنا شعار بنایا وہیں محنت کے شمر یعنی دولت کو اپنی ذات تک محدود نہیں رکھا۔ ہم معاشرے کو چار طرح سے وسائل لوٹاتے ہیں۔ پہاڑی قیمتیں اور حکومت کے واجبات ہیں دوسرا خاطر خواہ خیرات اور زکوٰۃ کی ادا نیگی ہے، تیسرا طریقہ انفرادی عطیات ہیں اور چوتھا Corporate

فیضی ہے جس کے لیے میرے اہل خانہ نے سفارفاؤنڈیشن (www.sapphiresfound.org) کے نام سے ایک ادارہ بنایا ہے۔

ہم عبداللہ فاؤنڈیشن کو ایک مستقل ”وقف“ (Endowment) کی شکل دے کر سماجی ترقی میں اپنا کردار ادا کرنا چاہتے ہیں۔ میرے دادا اور پڑا دادا نے اسلامیہ ہائی سکول چنیوٹ کی تعمیر میں حصہ لیا۔ ہم اس روایت کو اور آگے بڑھا میں گے۔ ہم اپنی کام یابی اور خوش حالی میں دوسروں کو شریک کرنا چاہتے ہیں۔ ہمارے اداروں کے بیس ہزار سے زیادہ ملازم ہمیں اپنے خاندان کا فرد لگتے ہیں۔ ان کی بہتری اور بہبود ہماری ذمہ داری ہے۔



(میاں محمد عبداللہ کا کہنا تھا کہ وہ معاشرے کو چار طریقوں سے وسائل لوٹاتے ہیں)

جلد کاروبار کا اصول

میاں محمد عبداللہ سے گفت گو کے دوران ان کے دو بیٹے ندیم عبداللہ اور یوسف عبداللہ بھی شریک ہو گئے۔ وہ دونوں بیرون ملک سے اعلیٰ تعلیم حاصل کر کے کاروبار کو جید خطوط پر آگے بڑھا رہے ہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ ”سفاری کی کام یابی کی کئی وجوہات ہو سکتی ہیں لیکن ایک بڑی وجہ پاکستان کے مستقبل پر ان کا بے پایاں اعتماد ہے۔ ہم جو کہ ماتے ہیں اسی مٹی پر Invest کرتے ہیں۔ اس کا رخصف تجارت پر نہیں بل کہ Real Assets پر ہے۔ ہماری کئی نسل ضرورت کے بغیر ایک لمحہ بھی بیرون

ملک نہیں گذارتی۔ انھیں احساس ہے کہ پاکستان میں امکانات کا ایک وسیع میدان موجود ہے۔ پہچھلے طویل عرصہ سے کوئی برس ایسا نہیں گزرا کہ ہم نے اس برس کوئی نیا منصوبہ نہ شروع کیا ہو۔

ندیم اور یوسف کا کہنا تھا کہ کام یابی کی ایک وجہ اور بھی ہے۔ ہم بنیادی تعلیم لینے کے فرائعد کاروبار میں لگ جاتے ہیں۔ یوں زندگی کا ایک لمحہ بھی ضائع نہیں ہوتا۔ یہ بھی شاید کوئی نفیاتی نکتہ ہے۔ کاروبار کے بعد ذمہ داری بڑھنے لگتی ہے اور انسان کی سوچ منتشر نہیں ہوتی۔ ”انسان اس وقت بھی ترقی کرتا ہے جب اس کے پاس بہت زیادہ Choice نہ ہو۔ ہمارے بزرگ جب چینیوں سے نکلوان کے پاس کوئی اور یہی سوائے کاروبار کے اور سوائے آگے بڑھنے کے۔ یہی صورت حال پاکستان بننے کے بعد تھی اور یہی صورت سقوط ڈھا کہ کے بعد بھی سامنے آئی۔ کاروبار میں اضافہ اسی صورت میں ہوتا ہے جب انسان کو خود پر یقین اور اعتماد ہو۔“

اسلامیہ ہسپتال کلکتہ

میاں عبداللہ کا کہنا تھا کہ ایک بار کلکتہ کے بہت سے لوگ میرے دادا کے پاس آئے اور مسلمانوں کے لیے ایک ہسپتال بنانے کی تجویز دی اور اس کے لیے عطیہ مانگا۔ میرے دادا نے اسی وقت اپنی ملکیت کی ایک عمارت جو کہ ایک بڑی شاہراہ Chittaranjan Avenue پر واقع تھی ان کے حوالے کی اور اس عمارت میں اسلامیہ ہسپتال قائم ہوا جو بعد میں کافی وسعت اختیار کر گیا۔ یہ 1940 کی بات ہے۔ کلکتہ کا اسلامیہ ہسپتال آج بھی غریبوں کے علاج کے لیے مخصوص ہے۔ اس ہسپتال کا ایک بڑا اعزاز یہ تھا کہ قائدِ اعظم نے بھی ایک بار اس کا دورہ کیا۔ ہسپتال کے صدر دروازے پر ” حاجی محمد دین“ کے نام کی تختی تک موجود ہے۔ انسان دنیا سے رخصت ہو جاتا ہے۔ اس کے عزیز واقر اور اس کی اولاد بھی اس کے نیک کاموں کو بھلا دیتی ہے لیکن نیکی کی تختی کہیں نہ کہیں لگی رہتی ہے۔ اسی کو صدقہ جاریہ کہتے ہیں۔ حاجی محمد دین اس دنیا میں نہیں لیکن ان کے نام کی نیکی انھیں زندہ رکھے ہوئے ہے۔

مستقبل

ہمارے بچے محنت کے عادی تو ہیں ہی پروفیشنلزم Professionalism کی بہترین مثال بھی ہیں۔

محنت میں Professional Approach شامل ہوتی ہے تو کاروبار کو چار چاند لگتے ہیں۔ نئی نسل ہماری روایت اور اقدار کی ایمن بھی ہے۔ مجھے پورا اعتماد ہے کہ وہ ہمارے کام کو اور آگے بڑھائیں گے۔ محنت، پرویز نژاد اور روایت سے محبت۔ یہی چیزیں ہمارے کاروبار کو زندہ رکھ سکتی ہیں۔ بر صیر میں عام مسلمان کاروبار کی طرف زیادہ راغب نہ تھے۔ یہ سب آزادی کے بعد شروع ہوا۔ کاروبار میں اصول اور روایات مستحکم ہونے میں وقت لگتا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ صرف ہم ہی نہیں پاکستان کے بہت سے لوگ، بہت آگے جائیں گے کیوں کہ یہاں امکانات کی کوئی کمی نہیں۔ وہ جو اقبال نے کہا ”ذرانم ہو تو یہ مٹی بڑی زرخیز ہے ساقی۔“

Sapphire

الاطاف سلیم

(کریستن گروپ)

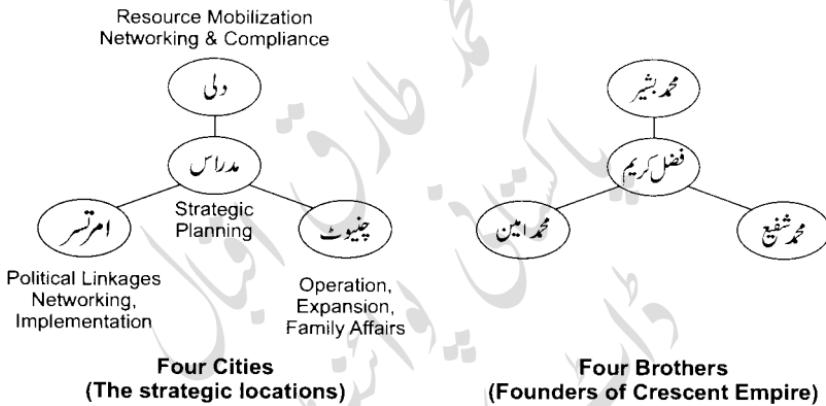
”میں نے اپنی عملی زندگی کا آغاز کاروبار سے کیا لیکن آج میں ایک سو شل انٹر پر نیور ہوں اور خود کو ایک خوب صورت سماج کی تعمیر کے لیے وقف کر چکا ہوں۔ یہ ایک دل چسپ کہانی ہے لیکن پہلے ہمارے بزرگوں کا تذکرہ۔

ایک صدی پہلے

کاروبار کی دنیا میں ہمارے سفر کا آغاز ایک صدی پہلے ہوا۔ میرے پڑا دادا کا نام حاجی شمس الدین تھا۔ چنیوٹ کی شمس ٹیکنائیل مل انھی کے نام پر قائم ہوتی۔ ان کے چار بھائی تھے وہ سب ایک بڑے مشترکہ کاروبار کے مالک تھے۔ 1914ء میں ان کا انتقال ہوا اور اس کے ساتھ ہی چاروں بھائیوں نے کاروبار الگ کر لیا۔ میرے دادا میاں فضل کریم کی عمر اس وقت چودہ سال تھی۔ بھائیوں سے علیحدگی کے بعد انھوں نے انتہائی مشکل حالات میں اپنا کام شروع کرنے کا فیصلہ کیا۔ کم عمری اور ناجبر بکاری، لیکن انھیں بزرگوں کی دعا اور اپنی صلاحیتوں پر اعتماد تھا۔ ان کے تین اور بھائی تھے۔ میاں محمد امین حاجی محمد شفیع اور میاں محمد بشیر۔ وقت کے ساتھ ساتھ یہ تینوں بھائی بھی کاروبار میں شامل ہوتے گئے اور یوں ایک بڑی رفاقت کی بنیاد پڑی جسے آج دنیا کریستن گروپ کے نام سے جانتی ہے۔ میرے دادا بہت ذہین اور ناقابل یقین کاروباری سمجھ بوجھ کے مالک تھے۔ سرمائے کی کمی کی وجہ سے ابتدائی کام غلہ کی خرید و فروخت سے شروع ہوا اور پھر اس میں کئی اور طرح کے کاروبار شامل ہونے لگے۔

میاں فضل کریم نے اپنی خداداد صلاحیتوں کی مدد سے ایک دل چسپ حکمت عملی تیار کی۔ برصغیر کا نقشہ سامنے رکھنے کے بعد ان چاروں بھائیوں نے مختلف شہروں میں رہنے کا فیصلہ کر لیا۔ میاں فضل کریم مدراس، میاں محمد امین امرتسر، حاجی محمد شفیع چنیوٹ اور میاں محمد بشیر دہلی کے ہو گئے۔ یہ ایک سو چھاتھا منصوبہ تھا۔ ایک

بھائی مدراس میں بنس لیڈر کی طرز پر بر ایمان ہوا۔ اس کا کام Strategic Planning تھا۔ دوسرے کو دراگھومت میں حکومتی اداروں اور بخوبی سے روابط رکھنے کا کام ملا، یعنی Resource Mobilization, Networking & Compliance۔ تیرا بھائی امتر اور لاہور میں سیاسی اور سماجی روابط Linkages, Networking مضبوط کرنے لگا اور چوتھا بھائی چنیوٹ رہ کر کاروباری اور خاندانی امور پر عمل درآمد اور Operations کی ذمہ داری سنبھالنے لگا۔ یہ حکمت عملی کسی ماہر کنسٹنٹ کے مشورے سے نہیں بنی بل کہ ہمارے بزرگوں کی ذہانت اور کاروباری فراست کی دلیل تھی۔



(کریسٹن گروپ کے فاؤنڈر زکی اولین حکمت عملی)

اس بڑے وژن، مشن اور حکمت عملی کی بدولت کاروبار کے ابتدائی سالوں میں ہی انھیں بہت ترقی ملی اور پاکستان بننے تک پورے بر صیر میں ان چار بھائیوں نے ایک معتبر مقام حاصل کر لیا۔ مدراس میں میرے دادا نے دیگر کاروبار کے ساتھ ساتھ چجزے کے کام میں بھی دل چھپی لینا شروع کر دی۔ ہندوستان کا سارا چجز ایسا برطانیہ جاتا تھا لیکن اس کا معیار بہت خراب ہوتا۔ اس مسئلہ کے حل کے لیے انگریزوں نے مدراس میں لیڈر شکنابوجی کا ایک سکول کھولا۔ میرے دادا نے اس سکول سے اس کام کی تربیت لی اور وہیں سے کچھ مشینیں بھی مل گئیں اور بالآخر انھوں نے اپنی ٹیزی کھڑی کر دی۔ مدراس میں ہمارے گھر چنیوٹ سے آنے جانے والوں کا تابتا بندھا رہتا۔ چنیوٹیوں کے مشہور عام کوٹھی سسٹم کو

مدرس میں بگلا سسٹم کہتے تھے۔ آہستہ آہستہ میرے دادا پورے خاندان کو اپنے پاس لے گئے اور چھپیوٹ محض ایک یاد ہن کے رہ گیا۔ داوا صرف آٹھ جماعتیں پڑھے تھے لیکن انہوں نے انگریزی زبان سیکھی اور پھر اس میں مہارت بھی حاصل کی۔ وہ کاروبار میں ابلاغ یا Communication کی اہمیت سے بھی آگاہ تھے۔

افق کے اس پار

میری تربیت میں میرے والد کے چچا محمد شفیع کا بہت کردار رہا۔ شکر گنج شوگرمل کی ذمہ داری مجھے سونپی گئی۔ جھگٹ کی خوب صورت اور رومان پرور سر زمین ہبیر اور راجحا کی دل گداز کہانی۔ ہم نے جب مل کے لیے جگہ خریدی تو انہوں نے مجھے کہا کہ یہاں کھجور کے کچھ درخت لگاو۔ میں نے ان سے کہا کہ کھجور کے درخت تو بہت دیر سے پھل دیتے ہیں۔ اس میں دس بیس سال گزر جائیں گے۔ ان کا کہنا تھا کہ اسی لیے تو یہ درخت لگانا ضروری ہیں تاکہ ہمیں یقین رہے کہ ہم نے یہاں ایک طویل عرصہ گزانا ہے۔ میری نگاہوں سے ایک پر دہ ساہنا اور مجھے افق کے پار دکھائی دینے لگا۔ میں نے بہت شوق سے کھجور کے درخت لگائے کیوں کہ میں نے لمبا عرصہ وہاں رہنے کا فیصلہ کر لیا تھا۔ میں ان درختوں کو پھلتا پھولتا دیکھتا تو اس پر اجیکٹ سے میری واپسی میں اور اضافہ ہوتا۔ کاروبار میں ناکامی کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ ہم دور تک دیکھنے کی کوشش ہی نہیں کرتے۔ ہم بہت جلد مایوس ہو جاتے ہیں، اُنکا جاتے ہیں Short term Goals لے کر چلتے ہیں۔ میں نے یہ بھی سیکھا کہ اگر کام یابی کی بلکی سی امید بھی ہو تو کاروبار کو درمیان میں چھوڑنا نہیں چاہیے۔ کام یابی کا ایک وقت ہوتا ہے جس طرح درخت پر پھل لگنے کا ایک وقت ہوتا ہے۔ صبر اور انتظار بھی کام یابی کے دو اصول ہیں۔ میں جب میان محمد شفیع کے ساتھ سفر کرتا تو ہر وقت کچھ نہ کچھ سیکھتا رہتا۔ وہ معاملات کا انتہائی باریک بینی سے مطالعہ کرتے اور فکر کی نئی را یہیں متعین ہو جاتیں۔ ان کا کہنا تھا کہ کاروباری شخص کے لیے Knowledge of Industry انتہائی اہم ہے۔ اور یہ Knowledge صرف تجربے اور آنکھیں کھل رکھنے سے آتا ہے۔

ایک عجیب فیصلہ

تیام پاکستان کے بعد میرے دادا تو کچھ عرصہ ہندوستان میں ہی رہے لیکن ان کے باقیہ تین بھائی کراچی،

لا ہور اور فیصل آباد منتقل ہو گئے۔ میاں محمد امین سیاست سے وابستگی رکھتے تھے وہ کچھ عرصہ آسمیل کے ممبر بھی رہے۔ شاید کار و بار میں اضافہ کے لیے اقتدار کی غلام گردشوں تک پہنچنا ضروری تھا۔ میاں محمد امین نے نوائے وقت اخبار میں کچھ Investment بھی کی لیکن بعد میں اس طرف دھیان نہ دیا گیا۔ 1955 میں میرے دادا بھی پاکستان چلے آئے۔ میرے والدے انھیں خط لکھا تھا کہ ہم کب تک آپ کی شفقت سے محروم رہیں گے۔ جذبات کا یہ اظہار انھیں واپس کھینچ لایا۔ لیکن انھوں نے کچھ ہی عرصہ بعد کار و بار سے عملی طور پر کنارہ کشی اختیار کر لی۔ اس فیصلے کے ساتھ بھی ایک دل چپ واقعہ نسلک ہے۔ جب وہ مدراس سے واپس لوئے تو ان دونوں کریسنسٹ مل فیصل آباد کی عمارت تعمیر ہو رہی تھی۔ میرے دادا نے اینے بھائیوں کو کچھ مشورے دینا چاہے لیکن ان کی رائے کچھ اور تھی۔

میرے دادا ایک مدیر اور متحمل مزاج شخص تھے۔ انہوں نے کچھ سوچا اور پھر ایک روز اپنا تمام کاروبار بھائیوں کے پر دیکا اور اپنی جگہ اپنے بڑے بیٹے کے لیے خالی کر دی۔ اس وقت خود ان کی عمر پچھپن برس کے لگ بھگ تھی۔ بہت عرصہ بعد کسی نے پوچھا کہ آپ نے اتنی جلدی کاروبار سے علیحدگی کیوں اختیار کر لی۔ انہوں نے بہت خوب صورت جواب دیتے ہوئے کہا کہ ”مدرس سے آنے کے بعد میں نے اپنے بھائیوں کو جو مشورے دیے وہ اس سے مختلف رائے رکھتے تھے۔ اگر میں اپنی رائے زبردستی ٹھونٹا رہتا تو شاید ہم متذرہ کر کاروبار نہ کر سکتے۔ میں نے خود کو الگ کر لیا اس لیے کہ میرا خاندان اکٹھا رہ سکے۔“ ایشارا اور اخلاص کی اسی روایت کا نتیجہ ہے کہ آج چوتھی نسل میں بھی ہم مل جل کے کاروبار کرتے ہیں۔ ہم نے پاکستان میں بہت سے مختلف کاروبار کیے۔ ٹیکسٹائل، شوگر، جیوٹ، شپنگ، اشورنس، یونیگ..... لیکن ہم نے یہی سوچا کہ ہمیں جو بھی کاروبار کرنا ہے اس کے Top Three میں شمار ہونا یعنی یہی سوچا کہ ہمیں کاروبار کو لا وادع کہہ دیں گے۔

چینیوٹی بزنس ماذل

چنیوٹی شیخ کمیونٹی کی چند خوبیاں جو میں نے مشاہدہ کیں وہ حسب ذیل ہیں:

1- یہ مارکیٹ میں موجود خالی جگہ یا Gaps ڈھونڈنے میں بہت مہارت رکھتے ہیں اور پھر ان Gaps کو بڑی خوب صورتی سے Fill کرتے ہیں۔

2- ان کا بڑنس ماؤں ایک انتہائی کم لاگت Low Cost ماؤں ہے۔ سادہ زندگی، کم خرچے، معمولی دفاتر، رعب دا ب اور شان و شوکت سے پر ہیز اور پھر نیک نیقی ایفائے عبد اور Creditability۔

3- یہ لوگ بے حد ذہین ہیں۔ کاروباری موقع کو پچانے میں وہ نہیں لگاتے اور پھر کاروبار کو معمولی ناکامی کی وجہ سے خیر باد بھی نہیں کہتے۔

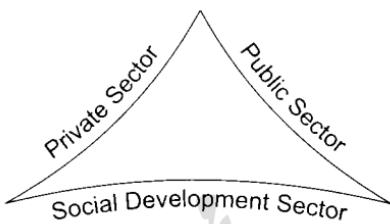
4- یہ لوگ چوری نہیں کرتے، جھوٹ نہیں بولتے، دھوکہ نہیں دیتے اور اپنے ساتھیوں کو بیچ منجد ہمار چھوڑ کے نہیں جاتے۔ ایفائے عبد ہمارے خون میں ہے۔

5- بہت سی خوبیوں کے ساتھ ساتھ ان کی ایک بڑی خامی یہ ہے کہ تیسرا نسل کے بعد بڑنس کو اکٹھا رکھنا ان کے لیے مشکل ہونے لگتا ہے۔ یہ Alliances نہیں بناتے۔ جو انکٹ و پچر (Joint Venture) میں انھیں زیادہ ملکہ حاصل نہیں۔ اس کے لیے شاید تعلیم اور میں الاقوامی Exposure درکار ہوتا ہے۔ اگر ان میں Alliances قائم کرنے کی صلاحیت جنم لے لے تو انھیں کوئی شکست نہیں دے سکتا۔

حکومت اور سماجی ترقی

میں 1999 سے لے کر 2010 تک حکومت سے مسلک رہا۔ وفاقی وزیر اور چند اداروں کے سربراہ کی حیثیت سے۔ میں نے ایک بڑا کاروبار چھوڑ کر حکومت میں شرکت صرف اس لیے کی کہ میں اپنی صلاحیتیں اپنے ملک کے لیے صرف کرنا چاہتا تھا۔ اس فیصلہ کے پس منظر میں کوئی ذاتی یا سیاسی مفاد نہ تھا۔ پہلک سیکھ میں کام کرنا مشکل ہے لیکن ضروری بھی ہے کیوں کہ ایک بڑی تبدیلی اسی راہ سے آئے گی۔ پچھلے دو تین برس سے میری توجہ صرف سماجی ترقی کے کاموں تک محدود ہو چکی ہے۔ کرینٹ گروپ کے بہت سے فلاجی ادارے بھی ہیں۔ کرینٹ فاؤنڈیشن، کرینٹ ماؤں سکول، کرینٹ ایجوکیشن ٹرست، شکر گنج فاؤنڈیشن..... میں شالامار ہسپتال اور لیمز (LUMS) سے بھی مسلک رہا۔ میں

نے زندگی میں کئی طرح کے کام کیے۔ کاروبار بھی کیا، حکومت میں بھی رہا۔ میری زندگی ایک تکون کی طرح ہے۔ کاروبار اور حکومت سے نکل کر اب میں سماجی ترقی کے میدان میں کھڑا ہوں۔ پُر امید، پُر یقین۔ اس خواہش کے ساتھ کہ جو کچھ مجھے ملا شاید اس کا کچھ حصہ لوٹا سکوں۔



(الاطاف سلیم کا کہنا تھا کہ کام کے اعتبار سے میری زندگی ایک تکون کی طرح ہے)

ہم امیانی یا مثال کیوں نہ بن سکے یہ سوال ہم سب کے لیے بے حد اہم ہے کیوں کہ ہمارے مستقبل کا راستہ بھی اسی سوال سے نکلتا ہے۔ سب سے پہلی بات تو یہ کہ بھارت کا بڑا صنعتکار تقسیم کے وقت بھی بہت بڑا تھا۔ ناٹا اور برا ایک طویل عرصہ سے کام کر رہے تھے اور 1947 تک ایک بڑے مقام پر بیٹھ چکے تھے۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ انھیں تقسیم کے مسائل سے گذرنا نہیں پڑا۔ ان کی امنڈسٹری محفوظ رہی۔ انھوں نے اپنا کام دوبارہ شروع نہیں کیا۔ پوڈے کو ایک جگہ سے اکھڑا کر دوسری جگہ لگانا آسان کام نہیں۔ تیسرا وجہ حکومت کا کردار بھی تھا۔ جب تک بھارتی مصنوعات بیرونی مصنوعات کا مقابلہ کرنے کے قابل نہ ہوئیں اس وقت تک باہر سے آ کر کسی کو امنڈسٹری لیگانے کی اجازت نہیں ملی۔ بھارت کی حکومت اپنے صنعتکار کے ساتھ کھڑی تھی۔ چوتھی شے نیشاںیزیشن تھی۔ پاکستان میں صنعت اپنے قدموں پر کھڑا ہونے لگی تو نیشاںیزیشن کا فیصلہ ہوا اور ترقی کا سارا سفر رک گیا۔ جمع پوچھی بھی گئی، اعتداد اور حوصلہ بھی گیا۔ ان حالات میں کون آگے بڑھ سکتا تھا۔ سقوط ڈھا کر بھی ایک بڑا دھپکا تھا۔ گویا بھارت کے صدموں سے ہمیں دوبار گذرنا پڑا 1947 میں اور اس کے بعد 1971 میں۔ سیاست دانوں اور ہیرو کریمی کے گھٹ جوڑ نے بنکوں کے دروازے ایں لوگوں پر کھول دیے جو کاروبار کی روایت سے ہی نا آشنا تھے۔ یہ کام جن لوگوں کی گھٹی میں تھا پیچھے رہ گئے۔ کراچی کی بدامنی اور سیاست نے معاملات کو اور الجھادیا۔ برا، ناٹا، امیانی اور مثال یوں ہی نہیں

بنتے۔ میں ان میں سے اکثر لوگوں کو جانتا ہوں۔ یقین کریں ہمارا انٹر پر نیور ان سے کسی بھی طرح کم نہیں۔ اگر ہماری حکومت Level Playing Field Enabling Environment کو یقینی بنادے تو ہم بھی وہاں پہنچ سکتے ہیں۔ میں کروڑ کی مارکیٹ کوئی معمولی مارکیٹ نہیں۔ یورپ کے چھوٹے چھوٹے ملک یہ کام کر چکے ہیں، ہم کیوں نہیں کر سکتے۔

سوشل انٹر پر نیور

ایک طویل سفر کے بعد میں زندگی کے ایک اور سنگ میل پر گھڑا ہوں۔ سوшل انٹر پر نیور۔ میرا خیال ہے کہ Social Entrepreneur کی نسبت Economic Entrepreneur کی حیثیت سے کام کرنا زیادہ مشکل ہے۔ پہلی صورت میں اگر نقصان ہو تو وہ محض اپنا نقصان ہے لیکن دوسری صورت میں بہت سے اور لوگوں کا نقصان بھی ہو سکتا ہے۔ Social Enterprise میں وسائل کے استعمال میں بے حد احتیاط کرنا پڑتی ہے۔ میں نے کریںٹ سکول کو خدمت کے لیے اپنا مرکز بنایا تو مجھے احساس ہوا کہ یہاں کام کرنے کے لیے مجھے پھر سے سیکھنا پڑے گا۔ میں نے سکول کی یونی فارم پہنی۔ وہی کوٹ، وہی پتلوں، وہی نائی، وہی جوتے جو پچھے پہنچتے ہیں اور دوسویں جماعت کے کلاس روم میں جا بیٹھا۔ سیکھنے کا عمل اسی طرح آگے بڑھتا ہے۔ میں اب کئی کئی گھنٹے کلاسز میں بیٹھتا ہوں۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ کلاس روم میں کیا ہوتا ہے۔ اس کے بغیر میں سکول میں کسی بھی طرح کی بہتری نہیں لاسکتا تھا۔ استاذ کتاب اور شاگرد..... ان کے باہمی تعلق کو سیکھنے کا یہی بہترین راستہ تھا۔ مجھے خوشنی ہے کہ میں نے یہ راستہ اختیار کیا۔ شاید میں کریںٹ ماؤں سکول کو عظمت کی اور بلند یوں تک لے جاؤں۔

سادگی، علم اور سچائی

ہمیں بچپن سے ہی سادگی کا سبق دیا جاتا۔ نمود و نمائش کی توہر گز اجازت نہ تھی۔ کراچی میں ہمارا سکول گھر سے بہت دور تھا۔ مجبوراً اپنی گاڑی پر سکول تک جانا پڑتا لیکن ہم سکول سے ایک شاپ پہلے ہی رک جاتے اور پھر پیدل سکول جاتے تاکہ توہر کسی کی نظر وں کا نشانہ نہیں نہ ہی کسی اور کوکتھی کا احساس ہو۔ اب حالات کچھ اور ہیں۔ پچھے بڑی بڑی گاڑیوں میں سکول پہنچتے ہیں۔ مقابلے کی ایک عجیب فضائی نظر آتی

ہے۔ میں نے کراچی یونیورسٹی سے 1971 میں بی ایس سی کا امتحان پاس کیا تھا۔ اس وقت میں برکلے یونیورسٹی جانا چاہتا تھا لیکن والد کی وفات کے بعد کاروبار کا راستہ اختیار کرنا پڑا تھا میں نے مختلف اوقات میں ہارو روڈ اور INSEAT وغیرہ سے میکنٹ اور بزنس میں کئی کورسز کیے۔ انھوں نے میری صلاحیتوں اور اعتماد میں بے حد اضافہ کیا۔

تعلیم اور جدید رجحانات سے واقفیت کے بغیر کوئی کام نہیں ہو سکتا۔ ایک بھر پور زندگی گزارنے کے بعد میں سمجھتا ہوں کہ کام یابی کی صرف ایک سیڑھی ہے اور وہ ہے سچائی۔ سچائی سے بڑھ کر کوئی شے نہیں۔ دائیگی کام یابی سچائی کی کوکھ سے ہی حنم لیتی ہے۔ ہمیں دوسروں کی خوشیوں کا بھی خیال رکھنا چاہیے۔ میں نے اپنے بزرگوں سے سیکھا کہ جس درخت پر جتنا پھل لگے گا وہ اتنا ہی جھکتا جائے گا۔



Shakarganj Limited



Crescent Group

میاں محبوب اقبال ٹانٹا

(ٹانٹا گروپ)

”میں جب بھی ماہیوں ہوتا ہوں مجھے وہ دو سال یاد آنے لگتے ہیں جو میں نے جنگی تیڈی کی حیثیت سے بھارت میں گزارے۔ ساری ماہیوں دور ہو جاتی ہے اس یقین کے ساتھ کہ ہر رات کے بعد نیا سورج طلوع ہوتا ہے۔

نیپال والے

ہمارے بزرگ پچھلی صدی کے آغاز میں چینیوٹ سے نکلے، کلکتہ پہنچ اور وہاں انہوں نے چڑی کے کاروبار کا آغاز کیا۔ شروع میں تو کام معمولی تھا لیکن رفتہ رفتہ اس میں وسعت آگئی۔ یہاں تک کہ ہم افگینستان سے Patent Leather مغلوا کران سے Pump Shoes بنانے لگے۔ یہ شوز کافی مبہج ہوتے اور زیادہ تر راجوں اور مہاراجوں کے استعمال میں آتے۔ اس کاروبار میں کامیابی کے بعد بزرگوں نے ایک قدم اور بڑھایا اور جو تے بنانے کی ایک فیکٹری قائم کر لی۔ اسی فیکٹری کے توسط سے نیپال کے شاہی خاندان کا ہمارے باں آنا جانا شروع ہوا اور انہوں نے ہمیں نیپال میں فیکٹری لگانے کی دعوت دی۔ کاروبار میں موقع کو غنیمت جانا چاہیے۔ ہم تو گھر سے نکلے ہی کاروبار کے لیے تھے۔ اس موقع کو کیسے ہاتھ سے جانے دیتے۔ اس دعوت کے نتیجے میں ہمارے بزرگ 1915ء کے لگ بھگ نیپال پہنچ اور وہاں لیڈر گلڈ زمینی فیکٹری نگ اور شومینگ کا مامشروع کر دیا۔ یہ ایک بہت بڑی فیکٹری تھی جس میں بیسیوں افراد کام کرتے تھیں کام کچھ عرصہ کے بعد سیاسی حالات تبدیل ہوئے شاہی خاندان میں چھوٹ پڑگئی اور ہمیں بھی اپنا کاروبار سہیٹ کر 1929ء میں کلکتہ والپس لوٹنا پڑا۔ کلکتہ میں بزرگوں نے ازسرنو کاروبار کو مستحکم کیا اور کلکتاتے کے علاوہ ڈھاکہ، راج شاہی اور کھلنا تک جانے لگے۔ اسی اثناء میں ہندوستان تقسیم ہو گیا اور ہم مستقل طور پر ڈھاکہ پہنچ گئے۔ تی جگہ نیا کاروبار لیکن یہاں بھی محنت ہمارا شمار تھا۔ اسی محنت کا نتیجہ تھا کہ بنگال میں ہم لیڈر کے سب سے بڑے ایکسپورٹر کی حیثیت سے ابھرے۔

نیپال سے تعلق کی بناء پر لوگ ہمیں نیپال والے کہنے لگے اور ابھی تک یہ لقب ہماری بیچان ہے۔

ہمارا اصول۔ ایمان داری

سقوط ڈھا کہ کے بعد ہم نے بہت مشکلات دیکھیں۔ مجھے میرے دو بھائیوں اور ان کی بیگماں اور بچوں کو باکیس ماہ تک جنگی قیدی کی حیثیت سے بھارت کے ایک POW کیمپ میں رہنا پڑا۔ یہ بہت مشکل وقت تھا۔ غریب الوطنی اور غیر یقینی، غربت سے کہیں بڑا دکھ ہے۔ اس طویل عرصہ نے مجھے تحمل اور بردباری کا سبق دیا۔ میں نے خود کو اللہ کی رضا کے تابع ہونا سکھایا۔ مجھے احساس ہوا کہ خوشنی اللہ کی رضا کے سامنے جھکنے کا نام ہے۔ یہ ایک طرح کی روحانی تربیت تھی۔ پاکستان پہنچنے کرہم نے کراچی کو اپنا مسکن بنایا۔ کراچی اور پھر رفتہ پنجاب میں ہمارا کاروبار پھیلے گا۔ شروع میں ہمارا بڑا نسیخی تک ہی محدود تھا لیکن اب ہم ٹیکشائل اور لیبر ائیری کی طرف بھی متوجہ ہو چکے ہیں۔ میرے دادا میاں کریم بخش مرحوم نے ہمارے کاروبار کی بنیاد رکھی تھی لیکن نیپال سے واپس آنے کے بعد انہوں نے کام چھوڑ دیا اور یوں کاروبار کی ذمہ داری میرے والد محبوب الہی کے سر پ آن پڑی۔ بے حد محنتی اور ایماندار۔ بنگال میں ہر شخص ان کی ایمانداری کا قاتل تھا۔ اسی خوبی کو وہ ساری عمر اپنے سینے سے لگائے رہے۔

1960 کا ایک واقعہ مجھے کبھی نہیں بھولتا۔ ڈھا کہ سے ہمارا چھڑے کا ایک جہاز کراچی آ رہا تھا۔ راستے میں بارش کی وجہ سے چھڑے کو نقصان پہنچا۔ ہمارے ملازموں نے ان شورنس کمپنی کو ٹوٹل Damage کا کلیم بھجوادیا۔ اس کلیم کی کل رقم 80 ہزار روپے تھی۔ ان شورنس والوں نے رقم دینے کے لیے رضا مندی کا اظہار کیا تاہم یہ شرط لگادی کہ سامان ہم خود رکھ لیں اور کلیم کی رقم اسی ہزار کی بجائے پنیسھہ ہزار پر لے آئیں۔ بات ٹھہر گئی اور رقم کا پیک مل گیا۔ ہم نے والد صاحب کو اس امید میں چیک دکھایا کہ وہ اس کاروباری سمجھ بوجھ کی داد دیں گے لیکن چیک دیکھ کے وہ گھری سوچ میں ڈوب گئے اور انہوں نے سب سے پہلے نقصان زدہ مال دیکھنے کی خواہش کا اظہار کیا جو اس وقت تک گودام میں رکھا جا چکا تھا۔ مال کا بنظر غور جائزہ لینے کے بعد وہ اس نتیجے پر پہنچے کہ مطلوبہ کلیم کی رقم ہمارے نقصان سے کہیں زیادہ ہے۔ انہوں نے چیک ان شورنس کمپنی کو واپس بھجوایا، معدرنٹ کی اور لکھا کہ ہمارا کلیم پنیسھہ ہر انہیں

بلکہ صرف اڑھائی ہزار روپے بنتا ہے۔ اس انشورنس کمپنی کی تاریخ میں اپنی نویت کا یہ منفرد واقعہ تھا۔
ہمارے والد کہتے تھے کہ ساکھا یمانداری سے بنتی ہے لائق ہے نہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ

It is better to lose cash than to lose credit"

میں آج اس نتیجہ پہنچا ہوں کہ ہماری ترقی ایسے ہی واقعات کی برکت سے ہوئی۔

کاروباری ماحول

کاروباری سمجھ بوجھ چنیوٹ برادری کی گھٹی میں ہے۔ ہم کامیابی کی صورت میں آپے سے باہر نہیں ہوتے اور ناکامی کی صورت میں گھبرا نے کی بجائے خود پر قابو رکھتے ہیں۔ کاروبار میں نفع کو سینٹا اور نقصان برداشت کرنا ایک طویل ڈنی تربیت اور تجربے کا تقاضا کرتا ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ یہی تربیت اور تجربہ چنیوٹ برادری کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ ہماری برادری کے کسی ایک شخص نے نہیں بل کہ ہر نسل نے محنت کی بنیت کامیابیوں اور ناکامیوں میں سب کا حصہ ہے۔ بہت سے نشیب فراز آئے، کئی بار نقصان ہوا۔ کئی بار فائدہ۔ لیکن ہم مطمئن ہیں کہ ہم نے کاروبار میں اصولوں کا دامن نہیں چھوڑا۔ کاروبار کی دنیا خواہشوں اور امیدوں کی دنیا ہے۔ کاروبار بڑھتا ہے تو حوصلہ بھی بڑھتا ہے۔ کاروبار تو ہر شخص کر سکتا ہے لیکن بڑا کاروبار بڑے حوصلے والوں کا کام ہے۔ ہمیں گھر میں اور گھر کے باہر جو بھی ماحول ملتا ہے اس میں کاروبار کا رنگ نمایاں ہوتا ہے۔ یوں کاروبار ہمارے لیے ابھی شے نہیں۔

ہم پانچ بھائی ہیں۔ پہلے ہم سب اکٹھے تھے۔ پچھے بڑے ہوئے تو ہم علیحدہ ہونے لگے۔ میرے حصہ میں ٹیکری کا کام آیا۔ ہم سب بھائی زیادہ تر Export کا کام کرتے ہیں۔ ایکسپورٹ کوئی آسان بات نہیں کیوں کہ میں الاقوامی معیار پر پورا اترنا بہت مشکل ہوتا ہے لیکن الحمد للہ ہم نے ایک بلند معیار بنایا اور پھر اس معیار کو قائم رکھا۔ ہمارے خاندان کے کچھ لوگوں کے نام کے ساتھ ناٹا کا لفظ آتا ہے۔ اس کی وجہ میرے چھوٹے بھائی انوار کے ساتھ پیش آنے والا ایک دلچسپ واقعہ ہے۔ جب وہ طالب علم تھا تو ایک بار استاد نے اس کی ذہانت کی وجہ سے اسے ”ٹانٹا“ کہہ دیا۔ انوار کو جب علم ہوا کہ یہ تو ہندوستان کے سب سے بڑے کاروباری شخص کا نام ہے تو اس نے اسے اپنے نام کا حصہ بنالیا۔ اب ہمارے

خاندان کے اکثر لوگوں کو بھی نانا کہا جاتا ہے۔

تین اصول

میں نے کاروبار میں بہت اہم باتیں سیکھیں۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ بڑنے کو اپنی ذات کے گرد نہیں بل کہ گاہک کے گرد گھومنا چاہیے۔ گاہک کو کیا چاہیے اور اس کا فائدہ کس شے میں ہے۔ کاروبار کا سٹریٹ فوکس ہونا کام یابی کا پہلا اصول ہے۔ دوسری بات یہ کہ پیسے سے پیسہ کمانا کوئی بڑی کام یابی نہیں، یہ تو سرمایہ داروں کا اصول ہے۔ اثر پر نیور تو آئینہ یا سے پیسہ کھاتا ہے۔ کام یابی اور مسرت کا احساس بھی اسی پیسے میں ہے جو دولت کے زور پر نہیں محنت، دیانت اور نیک نیتی سے کمایا جائے۔ تیسرا شے کا تعلق Scaleability سے ہے۔ ایک اچھی دکان بنالینا تو عام کاروباری بات ہے۔ دوسری، تیسرا یا چوتھی دکان بنانا انٹر پر نیور شپ ہے۔ کچھ لوگ بیکری کی ایک ہی دکان بنانے کے خوش ہو جاتے ہیں کچھ لوگ شیزان اور گورمے کی طرح آگے بڑھتے ہیں۔ کچھ لوگ اچھے لباس کا ایک ہی بوتیک بناتے ہیں اور کچھ لوگ بریزے جیسے میں الاقوامی ٹریڈ مارک کا خواب دیکھتے ہیں۔ عام کاروباری میں انٹر پر نیور میں یہی فرق ہے۔ چینیوٹی شیخوں نے جس طرح Growth کا راستہ ڈھونڈا اور کام کو بڑے سکیل پر لے گئے پاکستان میں اتنے بڑے پیانے پر کام یابی شاید کسی اور کمیوٹی کے حصہ میں نہیں آئی۔

سماجی ترقی۔ اسلامیہ ہسپتال چینیوٹ

میرے والد چینیوٹ کی فلاح و بہبود میں بھی خصوصی دلچسپی رکھتے تھے۔ اسلامیہ ہسپتال چینیوٹ کا خیال میرے والد نے ہی پیش کیا تھا۔ برادری کے اور بزرگوں نے بھی بڑھ چڑھ کر مدد کی۔ ہمارا خاندان آج تک اس منصوبے کے لیے تعاون کر رہا ہے۔ ہم نے اس مقصد کی لیے کروڑوں روپے وقف کر رکھے ہیں۔ ہم سمجھتے ہیں کہ چینیوٹی برادری پر چینیوٹ کا بہت حق ہے۔ ہماری خوش حالی اسی مٹی کی دین ہے۔ کیا یہ حرمت کی بات نہیں کہ ہر تیسرا چھوٹے سال کراچی چمپبر کی صدارت کسی چینیوٹ کے حصہ میں آتی ہے۔ میرا چھوٹا بھائی انوار نانا آں پاکستان یونیورسٹی ایسٹرن کا صدر رہا۔ اس سے چھوٹا بھائی ریاض نانا کراچی چمپبر کا صدر بنا۔ سب سے چھوٹے بھائی افتخار احمد خالد نے تین بار بہترین یونیورسٹی ایسپیوڑر

زیادہ لوگ ہمارے کاروبار اور ملوں سے وابستہ ہیں۔ ان کی بہتری اور بہبود بھی ہمیشہ سے ہمارا مطمئن نظر کا اعزاز حاصل کیا۔ یہ سب اللہ کے کرم اور ان کی محنت کی وجہ سے ہوا۔ اس وقت تقریباً دس بڑارستے رہا ہے۔ سماجی ترقی کے ضمن میں ہمارے خاندان نے بہت نام کمایا۔ میں کئی خیراتی اور اولوں کے بورڈ پر رہا۔ جناح ہسپتال لاہور کے بورڈ آف یونیورسٹی کا چیئر مین بھی تھا۔ میں نے یہ مدداری سات سال تک نبھائی۔ میں سمجھتا ہوں دوست تقسیم نہ کی جائے تو تعین کا شکار ہو جاتی ہے۔ ذاتی منفعت کا کب کی بھائی اور معاشروں کی تعمیر و ترقی میں کردار ایک اچھے بزرگ کے پیش نظر یہ تین مقاصد ضرور ہونے چاہئیں۔ جو لوگ صرف اپنے نفع کے لیے کاروبار کرتے ہیں وہ کسی بڑے مقام پر پہنچنے میں ناکام رہ جاتے ہیں۔ میں نے زندگی میں بہت سے نشیب و فراز دیکھے۔ غریبوں کو دولت میں کھیلتے ہوئے دیکھا اور دولت مندوں کو غریب ہوتے ہوئے دیکھا۔ زندگی کے یہ نشیب و فراز۔ ان سے گھبرا نہیں چاہیے۔ میں نے اگر زندگی کے کچھ دن بھارت کی قید میں گزارے تو اس سے کہیں زیادہ آرام اور آسائش میں بھی تو بس ہوئے۔ بس یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ صرف مال و دولت کا لینا ہی کام یابی نہیں۔ اصل کام یابی یہ ہے کہ ہم اپنے پیچے کیسی یادیں چھوڑ کر جاتے ہیں۔

”اللہ تعالیٰ اگر رزق دے تو دوسروں کو اس میں شریک کرنا چاہیے۔“ محبوب اقبال ٹھانے اپنی گفتگو میں یہ بات نہ جانے کتنی بار کہی۔ ان کے لمحے میں شاستگل اور گفتگو میں انکسار تھا۔ مجھے لگا یہی انکسار کام یابی کا ذریعہ ہے۔



میر کارن اقبال
دیکشنی پوشاں
میر کام

میاں محمد منشاء

(نشاط گروپ)

میاں محمد منشاء کو پاکستان کا امیر ترین شخص کہا جاتا ہے۔ بطور امیر پرنسپر بہت سی خوبیوں کے حامل میاں منشاء نے 1968ء میں اپنے والد میاں بھی کی وفات کے بعد انگلینڈ میں تعلیم کو خیر باد کہا اور خاندانی کاروبار میں شمولیت اختیار کر لی۔ میاں بھی کا گلکتہ میں چڑے کا کاروبار تھا۔ 1947ء میں انہوں نے پاکستان آنے کا فیصلہ کیا اور اپنے تین بھائیوں میاں حمید، میاں رفیق اور میاں ایوب کی مدد سے ایک شرکت داری کا آغاز کیا۔ اسی شرکت کے تحت 1951ء میں نشاطِ قائم ہوئی۔ ”نشاط“ ایک شہرہ آفاق نام ہے لیکن اس نام کا انتخاب میاں بھی نہ نہیں کیا۔ ٹیکشائل کا جو لائن سفنس خریدا گیا وہ پہلے سے نشاط کے نام سے جاری ہوا۔ بعد میں میاں بھی کے ایک بھائی کے گھر جنم لینے والے ایک بچہ کا نام بھی نشاط رکھا گیا۔ کے خبر تھی کہ نشاط کے نام سے شروع ہونے والے اس گروپ کی سربراہی میاں بھی کے بیٹے میاں محمد منشاء کے نصیب میں لکھی جائے گی اور وہ اسے اتنے عروج پر لے جائے گا۔ اپنی ابتداء کے میں باسیں سال کے دوران ہی اس گروپ نے اچھی خاصی ترقی کی اور نشاط نامی یہ ایمپارٹر ملک کے دونوں حصوں میں پھیل گئی۔ مغربی پاکستان میں 1970ء میں نشاط گروپ کے چھ صنعتی یونٹ تھے۔ نشاط کار پوریشن، نشاط سرحد ٹیکشائل، نشاط ٹیکشائل فیصل آباد، نشاط کیمکیل انڈسٹریز، نشاط پولٹریز اور کریکی انڈسٹریز نو شہرہ۔ سقوط ڈھاکہ کے بعد جب بگلا دیش وجود میں آیا تو مشرقی پاکستان میں نشاط ایمپارٹر نشاط جوٹ مل، قادر یہ ٹیکشائل مل، تلگین کاٹن ملز اور کیمکیل انڈسٹریز آف پاکستان پر مشتمل تھی۔ سقوط ڈھاکہ کے بعد مشرقی پاکستان کی یہ ساری صنعتیں وہیں رہ گئیں۔ میاں منشاء کی ایک خوش قسمتی یہ ہوئی کہ 1969ء میں جب خاندانی کاروبار تقسیم ہوا تو مغربی پاکستان کے صنعتی یونٹ ان کی ملکیت قرار پائے اور وہ سقوط بنگال کے صدموں سے محفوظ رہے۔ میاں منشاء کو گو بہت کچھ ورشہ میں ملا لیکن انہوں نے اپنی محنت اور ذہانت کی بدولت 1970ء سے لے کر 1990ء تک بڑا نام پیدا کیا۔ تاہم ان کا اصل عروج

1991 کے بعد شروع ہوا۔ یہ وہ لمحہ تھا جب انھوں نے مسلم کمرشل بیک خریدنے کا فیصلہ کیا۔ میاں منشاء آج ایک کام یا ب انسان ہی نہیں بلکہ ہیں الاقوامی سٹٹھ پر پاکستان کی پہچان بھی ہیں۔ ایک بڑا خوب کیسے دیکھا جاتا ہے اور پھر اس خوب کو تعبیر کیسے ملتی ہے۔ میاں منشاء کی جدوجہد اس کی زندگی مثال ہے۔ میاں منشاء سے باقاعدہ انہر یوں نہیں لیا گیا تاہم چند ملاقوں میں ان سے جو باتیں ہوئیں اور جن خیالات کا اظہار انھوں نے مختلف موقعوں پر کیا ان کا باب قابل غور ہے۔ ان خیالات میں ایک بڑے وثر کی باگشت سنائی دیتی ہے۔

فیصلہ سازی

زندگی میں فیصلہ کرنا سب سے اہم ہے۔ جو لوگ فیصلہ نہیں کر پاتے وہ پیچھے رہ جاتے ہیں۔ تعلیم اور تحریج۔ یہ دونوں فیصلہ کرنے کی صلاحیت کو پروان چڑھاتے ہیں۔ فیصلہ کرنے میں تاخیر نہیں ہوئی چاہیے۔ غور و فکر یا سوچ بچارا پنی جگہ لیکن فیصلے میں وقت کی اہمیت بھی بہت زیادہ ہے۔ میں عام طور پر اپنے دوستوں کو مذاق میں یہ بات بتاتا ہوں کہ میں نے جتنے فیصلے جلدی میں کیے وہ سب کام یا ب ہوئے اور جن فیصلوں پر دیرستک غور فکر کیا وہ عموماً ناکام ٹھیک ہے۔ ہو سکتا ہے آپ کے بہت سے فیصلے غلط بھی ثابت ہوں لیکن فوری طور پر ہونے والا ایک اچھا فیصلہ تمام غلطیوں کا نقارہ بن سکتا ہے۔

منعِ موقع کی تلاش

ہر کاروبار کی ایک عمر ہوتی ہے۔ ایک نیا اور اچھا موقع ہمیشہ آپ کی تلاش میں رہتا ہے۔ میں نے زندگی ہمیشہ نئے موقعوں کی تلاش میں گزاری ہے۔ میں نے کسی بھی نئے کاروبار کے شروع کرنے میں کوئی بچکچا ہٹ محسوس نہیں کی۔ کاروبار اور Ideas ڈھونڈنے پڑتے ہیں۔ میں دنیا بھر میں گھومتا ہوں، مجھے کوئی نئی بات دکھائی دیتی ہے تو اسے مختلف طرح سے پر کھنے کی کوشش کرتا ہوں۔ اگر وہ دل پر لگتے تو اسے اپنانے میں ایک لمحہ بھی گریز نہیں کرتا۔ وقت کے ساتھ ساتھ کاروبار کے اقت بھی بدلتے رہتے ہیں۔ میں ایک بیک کام لیکن پاکستان میں صرف بارہ فیصد لوگوں کے بیک اکاؤنٹس ہیں۔ دوسرا طرف یہ کیمونی کیش نے دیکھتے ہی دیکھتے ہر طرح کے کاروبار کو گہنا کے رکھ دیا۔ آج 72 فیصد پاکستانی موبائل ٹیکن کے مالک ہیں۔ اسی ایک تجزیے سے اندازہ کر سکتے ہیں کہ اگر ہم نے Ideas

کو پہچان نہ پائیں تو تکنی تیزی سے بیچپے رہ جائیں گے۔ حال ہی میں نشاط گروپ نے ہوٹ انڈسٹری میں قدم رکھنے کا فیصلہ کیا ہے۔ کیوں؟ اس لیے کہ ہم نے سیاحت کے وسیع میدان کو پوری طرح سمجھا ہی نہیں۔ پاکستان سیاحوں کی جنت بن سکتا ہے۔ وہ دن دو نہیں جب پاکستان میں آئں اور سلامتی کا سورج طلوع ہو گا اور لوگ جو حق در جو حق ادھر کارخ کریں گے۔ کیا ہم میں سے کسی نے خود کو اس موقع کے لیے تیار کیا ہے؟

خوشی اور صرفت

مجھے کام سے زیادہ خوشی اور کسی شے میں نہیں ملتی۔ بعض اوقات میں آہمی رات کو بے چین ہو کر اپنے بیڈ روم میں ٹھیلنے لگتا ہوں کہ کب صبح ہوا اور کب میں اپنے کام کا آغاز کروں۔ کاروبار کے اولین دنوں میں علی اصلاح کام شروع کرتا اور شام چھ سات بجے کے بعد گھر لوٹتا۔ میری والدہ مجھ سے کہتیں کہ تم بہت محنت کرتے ہو۔ میرا بھی جواب ہوتا کہ مجھے کام میں خوشی ملتی ہے۔ کچھ عرصہ بعد میں پڑھنے کے لیے امریکا گیا تو میں نے دیکھا کہ وہاں لوگ کام سے بے حد محنت کرتے ہیں۔ آج دنیا بھر کے کاروباری لوگ میرے دوست ہیں۔ مجھے ان میں ایسا کوئی بھی نظر نہیں آتا جو محنت کے بغیر کام یا بہو ہو۔ ان میں سے اکثر لوگ تو اپنے اہل خانہ کو بھی صرف Weekend پر ہی ملتے تھے۔ خوش قسمتی انسان کو آگے لے جا سکتی ہے لیکن محنت اور کام کا کوئی نعم المبدل نہیں۔ میں اپنی زندگی سے بہت خوش ہوں۔ ایک بار اور زندگی ملے تو یہی کچھ کرنا چاہوں گا۔ میری بیوی، بچے، بیٹیاں سب کام کرتے ہیں۔ ہم نے اپنے بزرگوں سے بھی یہی سیکھا تھا کہ محنت کے بغیر کوئی شخص کام یا بی کی دلیز پر قدم نہیں رکھ سکتا۔ امیر ہونے کے احساس میں شاید اس قدر لذت نہیں ہٹتی کام کرنے میں ہے۔

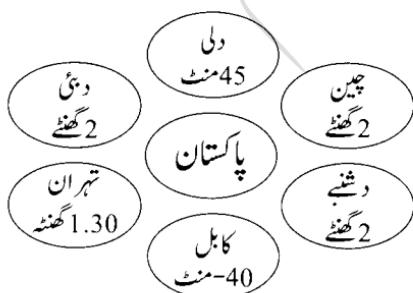
پاکستان کا مستقبل

پاکستان کا مستقبل بہت روشن اور تابناک ہے۔ ہماری جغرافیائی لوکیشن، ہمارے وسائل اور سب سے بڑھ کر ہمارے مختی لوگ۔ یہاں انٹر پر نیورز کی جتنی بہتان ہے وہ دنیا بھر میں کہیں اور نظر نہیں آتی۔ اتنے ذہین لوگ میں نے کہیں دیکھے۔ صرف اپنے آپ کو منظم کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ خط مستقبل میں کاروبار کا اہم مرکز بننے والا ہے۔ آپ پاکستان کی مرکزی حیثیت کا اندازہ اس امر سے کر سکتے ہیں

کے چین، بھارت، ایران، دہلی، سندھ ایشیا اور مشرق وسطیٰ ہم سے صرف ایک سے دو گھنٹے تک کی مسافت پر ہیں۔ ہمیں انٹر پر نیور کی قدر کرنی چاہیے۔ یہ لوگ ہر ملک اور ہر معاشرے کو نہیں ملتے۔ مثال کے طور پر یورپ میں انٹر پر نیور باہر سے آتے ہیں جب کہ امریکا انٹر پر نیور خود پیدا کرتا ہے۔ راک فلیڈ، ہنری فورڈ، بل گیٹس، وارن بفت، سٹیو جابز۔ امریکا میں کوئی ایسا ماحول اور ایسی فضا ہے جو انٹر پر نیور شپ کی نشوونما کے لیے بہت سازگار ہے۔ ہمیں اس جادوئی فضا کو ہضم دینا ہے بس۔ کام میں انسان کو اس طرح ڈوب جانا چاہیے کہ پھر کوئی اور شے یاد نہ رہے۔ جنون کے بغیر کوئی بڑی منزل نہیں ملتی۔

کام کا آغاز

اصل مشکل کام کے آغاز میں ہے۔ جو لوگ پہلا قدم اٹھائیں وہی آگے بڑھتے ہیں۔ میں جب بڑیں کے کسی شعبے میں جاؤں تو بہترین سے کم پر اکتفا نہیں کرتا۔ لوگ عام طور پر یہ کہتے ہیں کہ ہمیں پہلے دو یا پہلے تین نمبر میں ہونا چاہیے لیکن میری منزل بھیشہ پہلا نمبر ہوتی ہے۔ مجھے کاروبار میں مزاہی اسی وقت آتا ہے جب میں خود کو پہلی صفحہ میں کھڑا ہوا پاتا ہوں۔ میں یہ بھی سمجھتا ہوں کہ انسان کو مشکلات کو قبول کرنا چاہیے۔ مشکلیں ہی انسان کو کام یابی کے لیے تیار کرتی ہیں۔ ہمارے کاروبار میں بہت سے نشیب و فراز آئے سیاسی، معاشری..... ہم نے بہت سے نقصانات بھی اٹھائے لیکن میں مشکلات سے پیزار نہیں ہوا کیوں کہ مجھے علم ہے کہ انسانی شخصیت کی تعمیری مشکل وقت میں ہوتی ہے۔



(میاں منشاء کا کہنا تھا کہ جغرافیائی طور پر پاکستان کو ایک مرکزی حیثیت حاصل ہے۔ یہ جلد بہت جلد کاروبار کا ایک بڑا مرکز بننے والی ہے)

برنس میں سے ہمارے ملک میں بہت اچھا سلوک نہیں ہوتا۔ کبھی کبھار مجھے لگتا ہے کہ میرا دفتر بارے شریٹ کی طرح ہے اور ہر بڑا بڑا نس میں اپنی مالیوں اور اپنے مسائل شیئر کرنے میرے پاس آتا ہے۔ ان کی باتیں سن کے کئی بار یوں لگتا ہے کہ حکومت کاروبار کرنے والوں سے سوتیلے میٹوں جیسا سلوک کر رہی ہے۔ قانون انھیں تحفظ نہیں دیتا۔ ان کی نیت اور اخلاص پر شک کیا جاتا ہے۔ ہمارے کاروباری لوگ بھی تسلیم و رضا کے عادی ہیں۔ با غایانہ مزاج نہیں رکھتے۔ وہ آواز نہیں اٹھاتے، وہ احتجاج نہیں کرتے۔ جتنی بہادری سے وہ کاروباری فیصلے کرتے ہیں اسی انداز میں وہ حکومت سے گفت و شنید کریں تو ملک میں کاروباری فضایا بہت بہتر ہو سکتی ہے۔ حکومت کا کام کاروبار نہیں، کاروباری ماحول کی نشوونما ہے۔ ہمیں مقابلے سے خوف زدہ نہیں ہونا چاہیے۔ پاکستان کو ترقی کرنا ہے تو کئی سال تک ہمارا جو ڈی پی دس فی صد ہونا چاہیے۔ جب تک حکومت تاجریوں اور تاجریوں کی تنظیموں کی بات نہیں سنے گی جب تک فرسودہ قوانین ختم نہیں ہوں گے۔ جب تک ملازمت کے موقع پیدا نہیں ہوں گے ترقی نہیں ہوگی۔ بعض اوقات ٹیکس کم کرنے سے لوگوں میں اعتدال آتا ہے اور زیادہ وسائل اکٹھے ہو سکتے ہیں۔ ایسی حکومت عملی کو بھی آزمانا چاہیے۔

نشاط گروپ

”کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ میاں منشاء یگی کے کاروبار میں اضافہ سیاست والوں سے تعلق اور ذاتی وسائلوں سے ہوا لیکن ایک شخص جو ایک دہائی سے ملک کا امیر ترین شخص ہواں کی کام یا بی کی وجہ سیاست یا ذاتی تعلق میں نہیں انثر پر نیور شپ میں ڈھونڈنی چاہیے۔“ برنس سکول کے ایک استاد نے بڑے اعتماد سے کہا۔ ”دیکھنا یہ ہے کہ میاں منشاء اور ان کے گروپ کے دیگر افراد بے بہادری کے اس اعزاز کو کب تک برقرار رکھتے ہیں اور گروپ Growth کی کس منزل تک پہنچتے ہیں۔“ ”میاں منشاء Giving کی چیزوں کی روایت پر بھی عمل کرتے ہیں لیکن خاموشی کے ساتھ۔ ضروری نہیں کہ ہر شخص اللہ کی راہ میں دے اور پھر دینے کے بعد ڈھنڈو را بھی پیٹے۔ خاموشی سے دینے میں اپنی لذت ہے۔“ میاں منشاء کے ایک

ملازم نے بتایا..... ”میاں منشا کو ان لوگوں کی بھی تلاش رہتی ہے جو صلاحیت اور ذہین ہونے کے علاوہ اپنا ذاتی اثر سوخ رکھتے ہوں۔ پنجاب کے ایک سابق چیف سیکرٹری، ایک سابق فیڈرل سیکرٹری اور ایک سابق سیکرٹری خارجہ ریٹائرمنٹ کے بعد ان کے باں ملازمت کرتے رہے۔ ان لوگوں کے تعلقات اور ان کی قابلیت میاں منشا کے ترکش کا اہم تیر ہے۔ ذاتی دولت اور تحریب، سیاست دانوں سے تعلق اور معروف سول سرفیس کی معاملہ نہیں اور ان کی خدمات، میاں منشا نے کاروبار میں اضافے کی ایک دلچسپ حکمتِ عملی تیار کی ہے۔“

میرے دو اصول

”پہلی بات تو یہ ہے کہ دنیا میں کوئی شے ناممکن نہیں۔ انسان ہر وہ کام کر سکتا ہے جس کا وہ عزم کر لے۔ ضروری نہیں کہ آپ کو کاروبار کے تمام امور سے مکمل آگئی ہو۔ آپ اگر مردم شناس ہیں اور فیصلے کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں تو آپ کو ایسے بہت سے لوگ مل جائیں گے جو آپ کے خوابوں کو عملی شکل دے سکیں۔ میں نے بہت سے کاروبار کیے، بینینگ، انسورنس، میکٹائل، شوگر، سینٹ، ایوی ایشن، ہوٹلگ، کیمیکل..... مجھے ذاتی طور پر ان تمام امور میں دسترس حاصل نہیں لیکن میں سمجھتا ہوں کہ کام یابی کے لیے دو اصول ہی کافی ہیں۔ پہلا اصول Ability to organize اور دوسرا اصول Ability to delegate ہے۔ اگر کوئی شخص خود کو منظم کر سکتا ہے تو بڑے سے بڑا ادارہ چلا سکتا ہے۔ دوسری بات اختیارات کی تقسیم ہے۔ اختیار دینے سے آپ ایک وقت میں بہت سے کام کر سکتے ہیں۔ اختیار دینے سے ہی ذمہ داری آتی ہے۔ اسی سے Growth ممکن ہوتی ہے۔“

نشاط گروپ کی وسعت

نشاط گروپ کا شمار پاکستان کے سب سے بڑے گروپ میں ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یقین، محنت اور Networking کے علاوہ چند اور خوبیاں بھی ہیں مثلاً:

1. Technology innovation
2. Market pioneering

3. Strategic focus

اس کام یا بی پر تقدیم اور رشک کرنے والوں کو اس عظیم جدوجہد پر ضرور نظر رکھنا چاہیے جو مشکلات کے بھنور سے ہوتی ہوئی کام یا بی کے ساحل تک پہنچی۔ ایسی کام یا بی تمام لوگوں کو نیس مل سکتی لیکن ہر اس شخص کو مل سکتی ہے جو اتنی محنت کے لیے تیار ہو۔ یمن الاقوامی معیار کو چھوٹا ہوا نشاط کرو پ جس کا آغاز 1951 میں ہوا آج مندرجہ ذیل کمپنیوں پر مشتمل ہے:

1. Nishat Mills Limited
2. Adamjee Insurance Limited
3. DG Khan Cement Company Limited
4. Lalpir Power Limited
5. MCB Bank Limited
6. Nishat Chunian Limited
7. Nishat Power Limited
8. Pakgen Power Limited
9. Adamjee Life Assurance Limited
10. Nishat Dairy (Private) Limited
11. Nishat Hospitality (Private) Limited
12. Nishat Papers Products Company Limited
13. Pakistan Aviators and Aviation (Private) Limited
14. Security General Insurance Company Limited
15. Nishat Linen (Private) Limited
16. Nishat Hotels and Properties Limited
17. Nishat (Aziz Avenue) Hotel and Properties Limited
18. Nishat (Gulberg) Hotel and Properties Limited
19. Nishat (Raiwind) Hotel and Properties Limited

20. Nishat Agriculture Farming (Private) Limited
21. Nishat Automobile (Private) Limited
22. Nishat Developers (Private) Limited
23. Nishat Commodities (Private) Limited
24. Nishat Real Estates Development Company (Private) Limited
25. Nishat Farms Supplies (Private) Limited
26. Nishat International FZE
27. Nishat Global China Company Limited
28. Nishat UK (Private) Limited
29. Nishat Linen Trading LLC
30. Nishat USA Inc.

کیا ہم میاں منشاء بن سکتے ہیں؟

پاکستان کے سب سے امیر شخص کی کہانی اور با تیں شاید ہمیں بھول جائیں لیکن ایک بات نہیں بھولے گی..... ”کبھی بھارت کو میری آنکھ کھل جاتی ہے اور میں بے چین ہو کر بیڈروم میں گھومنے لگتا ہوں اس انتظار میں کہ کب صبح ہو اور کب میں دفتر پہنچوں مجھے کام سے عشق ہے۔“ کیا ہم کام سے اتنا عشق کر سکتے ہیں؟ کیا ہم میاں منشاء بن سکتے ہیں؟



سینٹر اعجاز شیخ، گوہر اعجاز

(اعجاز گروپ، لیک ٹی)

یا ایک بلند ہمت شخص کی کہانی ہے جسے اس کے بیٹے نے بہت جاں فشانی سے آگے بڑھایا۔

دو سو سال کی روایت

”مجھے ستارہ امتیاز کی صورت میں ایک بڑا قومی اعزاز اور APTMA کا خطاب ملا تو یوں لگا یہ میرے بزرگوں کو خراج تحسین ہے۔ میں ایک بڑی کاروباری روایت کا امین ہوں۔ ہمارا سلسلہ نسب چنیوٹ کی ایک مشہور شخصیت بابا سلطان محمود گوں سے ملتا ہے ڈیڑھ سو سال قchl ہندوستان کے ایک شہر پانی پت سے آ کر چنیوٹ کے نواح میں آباد ہوئے۔ پانی پت میں وہ کاروبار کرتے تھے لیکن چنیوٹ کے قریب واڑا نامی گاؤں میں انہوں نے زمیندارہ شروع کر دیا۔ 1795 کے لگ بھگ وہ گاؤں کی مدد و دفاضا سے نکل کر چنیوٹ آگئے اور بہت جلد علاقہ کی معبر شخصیات میں شمار ہونے لگے۔ میرے دادا میاں نذر حسین پاکستان بننے کے بعد 1947 میں کراچی پہنچے۔ قیام پاکستان سے پہلے وہ کلکتہ میں چھرے کا کاروبار کرتے تھے۔ ان کے بیٹے یعنی میرے والد شیخ اعجاز احمد ایک مثالی انسان تھے۔ آج ہم جو کچھ ہیں یہ سب انھی کی سوچ اور محنت کا ثمرہ ہے۔ انھیں ان کی کام یا بیوں کے طفیل King of Commodities اور King of Chemicals جیسے خطاب ملے۔ وہ 28 فروری 1941 کو چنیوٹ میں پیدا ہوئے۔ ابتدائی تعلیم کراچی میں حاصل کی اور پھر رفتہ رفتہ کاروبار کی۔ اس دو سو سال پرانی روایت سے غسلک ہو گئے جس کا آغاز ہمارے بزرگوں نے کیا۔ اس روایت کا نام تجارت تھا اور یہ چنیوٹی شیخ برادری کی فطرت نانیہ بن چکی تھی۔

میرے والد ذہین طالب علم تھے۔ انھوں نے سندھ مدرسہ سے میزیر ک اور انسٹی ٹیوٹ آف برنس ایڈنپریشن سے ایم بی اے کیا۔ میرے دادا کا اچھا خاصا کاروبار تھا لیکن والد نے اپنے کیریئر کا آغاز پانچ سو روپے کی ملازمت سے کیا۔ ان کا ارادہ تھا کہ وہ خود اپنی محنت سے کچھ رقم کمائیں اور پھر اس رقم سے کاروبار کریں۔ خود انھصاری کا جذبہ ان کی شخصیت کا اہم جزو تھا۔ کچھ عرصہ بعد جب کچھ رقم پس انداز ہوئی تو انھوں نے اس سے تجارت شروع کی۔ اعلیٰ تعلیم اور محنت کی بدولت بہت تیزی سے ترقی کی اور ایک دور یہ بھی آیا کہ پاکستان میں سب سے زیادہ کیمیکل درآمد کرنے کا اعزاز انھیں حاصل ہوا۔ اسی دوران انھیں سیاست سے دل پھی ہوئی اور وہ 1987 کے انتخابات میں سندھ سے بینٹ کے رکن منتخب ہوئے۔ سیاست کا راستہ بھی انھوں نے لوگوں کی خدمت کے لیے اپنایا تھا۔ انھوں نے سیاست سے کچھ نہیں لیا۔ وہ لینے والوں میں سے نہیں دینے والوں میں سے تھے۔ 1990 کی کساد بازاری میں انھیں کاروبار میں بھاری خسارہ کا سامنا کرنا پڑا اگر شریعہ ابیاز احمد نے جسے جوڑیا بازار ”استاد ابیاز احمد“ کہتا تھا تھوڑے ہی عرصہ میں بیکھوں کا سارا قرضہ واپس کیا۔ جوڑیا بازار میں عزت اور احترام کا جو مقام انھیں ملا وہ ان کی ذہانت اور محنت کا نتیجہ تھا۔ 1989 میں انھوں نے عمران سینگ کے نام سے پہلی یونیورسٹی میں لگائی۔ میرا کاروبار میں آنا ایک قدرتی امر تھا۔ میں کبھی کبھار جوڑیا بازار میں اپنے والد کی کرسی پر بیٹھتا تو کاروباری کے خواب دیکھتا۔ اب واپس مز کے دیکھتا ہوں تو لگتا ہے کہ کاروبار کے گر سیکھنے کے لیے یہی جگہ میری سب سے بڑی درس گا تھی۔ 1990 میں میں کراچی سے لاہور شفت ہوا تو میری عمر 24 برس تھی۔ لاہور آکے میں نے والد کی سر پرستی میں ہی ابیاز گروپ کی بنیاد رکھی۔ 1989 میں بھاری پہلی میں آغاز ہوا اور 2004 میں میں ریٹائر اسٹیٹ کی طرف متوجہ ہونے لگا۔ کاروبار کے موجہ شعبوں میں یہ ایک اور اضافہ تھا۔ چڑھے اور یونیورسٹی سے دوڑھاری تجھیقی صلاحیتوں کا ایک اور مظہر۔

کاروباری سفر

میں نے 2004 میں دوہزار ایکڑ پر مشتمل ایک سٹی کی بنیاد رکھی۔ الحمد للہ! میں پہلا چینیوٹی سینچ تھا جس

نے اتنے بڑے پیانے پر ریل اسٹیٹ کی طرف قدم بڑھایا۔ میرے والدگر دے کی بیماری کی وجہ سے 1998 میں اس دنیا سے چل بے۔ ہمارے خاندان کے لیے یہ ایک بہت بڑا انقصان تھا۔ ان کی شخصیت ایک گھنے پیڑ کی طرح تھی جس کے سامنے میں صرف ہمیں نہیں بہت سے اور لوگوں کو بھی جگدیں۔ ”چینیوٹی شیخوں کو کاروبار کے گرچپن سے سکھا دیتے جاتے ہیں۔ گھر کے اندر اور باہر سوائے کاروبار کے اور کوئی بات نہیں ہوتی۔ سادگی، انکسار اور محنت، ہم ان سے دور نہیں جاتے۔ ہمارے اور ہمارے ملازموں کے درمیان عبدے یا مرتبے کی کوئی رکاوٹ حاصل نہیں۔ ہم کفایت شعارات سے کام لیتے ہیں۔ کاروبار میں عروج اور زوال تو آتے ہیں لیکن کام یا ب وہ ہوتا ہے جو بے جا اخراجات سے پرہیز کرے۔ جس کاروبار کے اخراجات بڑھنے لگیں وہ کام یا ب نہیں ہو سکتا۔“ یہ ساری باتیں ہمیں ہمارے بزرگوں نے سکھائیں۔

میرے والد کہتے تھے کہ وہی شخص ترقی کرتا ہے جو ”مندی“ کے زمانہ میں بھی خود کو سنبھال سکے۔ پچیس ہزار سینڈل کی ایک مل کم از کم اڑھائی ارب روپے میں لگتی ہے۔ الحمد للہ! آج ہم ایک لاکھ سینڈل کی میں چلا رہے ہیں اور پھر آٹھ ہزار گھروں پہ پچھلا ہوا لیک شی پر اجیکٹ ان سے الگ ہے۔ میں ان تمام کاروباروں کو انھی اصولوں کے تحت چلانے کی کوشش کرتا ہوں جن کی تعلیم میرے دادا اور میرے والد نے دی۔ میکنالوجی کی وجہ سے کام کرنے کا انداز بدل سکتا ہے یہ اصول نہیں بدل سکتے۔ میرے والد کے بھائی شوکت احمد بھی کاروباری حوالے سے بہت بڑا نام ہیں۔ وہ کراچی چیبیر آف کامرس اینڈ انڈسٹریز کے صدر تھے۔ وہ وفاقی چیبیر آف کامرس اینڈ انڈسٹریز کے سینٹر و اس پریزیڈنٹ بھی رہے۔ میرے والد 1987 میں سینیئر منتخب ہوئے اور میں خود آل پاکستان یونیکسائیل میں ایوسی ایشن کا صدر رہ چکا ہوں۔ یہ ملک کی سب سے بڑی کاروباری تنظیم ہے۔ میں وفاقی وزارت تجارت اور یونیکسائیل کے ایڈ والائزی بورڈ میں شامل رہا۔ 2009 میں یونیکسائیل کی صنعت کساد بازاری کا شکار ہوئی تو یونیکسائیل انڈسٹری نے مجھے بلا مقابلہ چیئرمین منتخب کیا اور میں نے اس صنعت کے مسائل حل کرنے کے لیے دن رات ایک کر دیے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہمیں کاروباری معاملات تک محدود نہیں رہنا چاہیے۔ اس کے ساتھ ساتھ قومی سطح پر بھی کردار ادا کرنا چاہیے۔ میرے والد نے جن روایات کی بنیاد رکھی میں کبھی ان سے دور نہ ہوا۔

مستقبل کی قیادت

چینیوٹی شیخوں نے اپنے کاروبار کا آغاز انیسویں صدی میں کیا اور آج اکثر خاندانوں کی پانچویں پشت کاروبار کر رہی ہے۔ یہ ایک بڑی کام یابی ہے۔ اگر ہم 1947 کو ایک حد تسلیم کر لیں تو اس سے پہلے آنے والے بزرگوں کی محنت، تحریر اور نیک نامی ہمارے کاروبار کی بنیاد بنی۔ قیام پاکستان کے بعد آنے والی نسلوں نے بزرگوں کی اس محنت کو اور آگے بڑھایا اور چینیوٹ برادری کو دنیا بھر میں شہرت ملی۔ ایس ایم نیز، شہزادہ عالم منوں، سینیٹر ایجیا بیٹھنے والے طائف سلیم، میاں رفیع اور میاں محمد منشاء جیسے لوگ رول ماؤنٹ تھے۔ انھی کو دیکھ کر چینیوٹوں کے علاوہ بھی ہزاروں لوگوں نے آگے بڑھنا سیکھا۔ ایک کام یا ب شخص بہت سے لوگوں کو کام یابی کے گر سکھاتا ہے۔ کاروبار کتاب پڑھ کے نہیں آتا۔ کاروبار کی اچھتے کاروباری کو دیکھ کے آتا ہے یا کسی کو استاد تسلیم کر کے آتا ہے۔ کاروبار میں موقع کی اپنی اہمیت ہے۔ پاکستان بننے کے بعد جغرافیائی حدود میں کمی گواہی نقصان تھی لیکن ہندوؤوں کے جانے کے بعد جو کاروباری خلا پیدا ہوا وہ ایک نیا موقع بھی تھا۔

آج ہماری برادری کے نوجوان اپنی بہترین صلاحیتوں کے ساتھ آگے آرہے ہیں۔ ان میں احمد کمال، ایس ایم تنویر، فواد مختار، شاہد عبداللہ، ایس ایم بشیر جیسے نام شامل ہیں۔ یہ تو چند نام ہیں۔ اصل میں یہ فہرست بیسیوں نوجانوں پر مشتمل ہے۔ پاکستان بننے سے پہلے ہمارے بزرگوں نے جس کام کا آغاز کیا، پاکستان بننے کے بعد کچھ لوگوں نے اس کو بلندی پر پہنچایا اور اب ہم اسے مزید بہتر کرنے کی کوشش میں مصروف ہیں۔ کاروبار ہمارا ذاتی چیلنج ہی نہیں قومی ذمہ داری بھی ہے۔ مجھے پاکستان اور چینیوٹ شیخ کیونتی کا مستقبل بہت تاباک نظر آتا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ ڈیڑھ سو سال پہلے کاروبار کی جو روایت قائم ہوئی وہ وقت کے ساتھ ساتھ اور مغرب ہو گی۔

نیکی کے چند کام

میرے والد نے بہت زیادہ عمر نہ پائی۔ میں آج ان کے دوستوں کو دیکھتا ہوں تو محرومی اور بڑھ جاتی ہے۔ جس دن وہ اس دنیا سے رخصت ہوئے میں نے عہد کیا کہ وقت سے پہلے یہ دکھ کسی اور کوئی نہیں ملتا

چاہیے۔ ان کا انتقال ایک سرکاری ہسپتال میں ہوا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ مجھے سرکاری ہسپتالوں کے ساتھ کام کرنا ہے تاکہ وہاں بھی معیاری سہولتیں میسر ہوں۔ میں نے کچھ عرصہ بعد جناح ہسپتال لاہور کو فتحب کیا اور اپنے والد کے صدقہ جاریہ کے طور پر وہاں ڈائیلسر سفتر بنادیا۔ اس سفتر کا آغاز سو بیڈز سے ہوا۔ اب یہ بڑھ کر تین سو بیڈز ہو چکے ہیں۔ میرا عزم ہے کہ اسے ایک ہزار بیڈز تک لے کر جاؤں۔ اس وقت یہ ایشیاء کا سب سے بڑا ڈائیلسر سفتر ہو گا۔ جب یہ سفتر شروع ہوا تو ہر روز چالیس ڈائیلسر ہوتے تھے۔ آج روزانہ 120 ڈائیلسر ہوتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ نے ان تمام اخراجات کو اٹھانے کی عظیم ذمہ داری بھی ہمیں دی۔ ہم اس تعداد کو چالیس ہزار سالانہ تک لے کر جائیں گے۔ ہزاروں مریضوں کی زندگی بہتر ہو گی۔ بہت سے غریب خاندانوں کو جیسے کا حوصلہ ملے گا۔ جب بھی مجھے یہ آیت خداوندی یاد آتی ہے کہ ”جس نے ایک انسان کی جان بچائی اس نے گویا پوری انسانیت کو بچایا“ تو میرا سرجنہ شکر سے جھکنے لگتا ہے۔ میں نے اپنے غم کو طاقت بنایا اور والد کی یاد میں خود کو ہسپتالوں کی بہتری سے مسلک کر دیا۔ میں لاہور کے ہر بڑے ہسپتال کے مینمنٹ بورڈ میں شامل رہا۔ لاہور جرزل ہسپتال، پنجاب انسٹی ٹیوٹ آف کارڈیو لو جی اور میو ہسپتال۔ جناح ہسپتال سے میری واپسی اپنے والد کی یاد میں بنائے ہوئے ڈائیلسر سفتر کی وجہ سے ہوئی۔ یہ ڈائیلسر سفتر پیک پر ایجیویٹ پارٹر شرپ کی ایک خوب صورت مثال ہے کہ کس طرح تحریر حضرات، سماجی ادارے اور حکومت مل کے کام کر سکتے ہیں۔ اس ڈائیلسر سفتر کے قیام میں چنیوٹی برادری کے ہی ایک اور بزرگ محبوب اقبال ٹانٹا کی رہنمائی بھی شامل تھی۔

ناقابل یقین محبت

میرے والد اور میرے چچا شوکت احمد کے درمیان بہت محبت تھی۔ میرے والد نوجوانی میں ہی تاجر کیوں نے معتبر رہنمابن پھکے تھے۔ کراچی چیمبر میں 9th Floor Group کے نام سے تاجر وہ کا ایک گروہ منظم ہوا تو وہ اس میں سرفہرست تھے۔ اسی گروپ کے مشورہ پر وہ سینٹ میں پہنچے۔ سینٹ جانے سے پہلے انھوں نے اپنے چھوٹے بھائی شوکت احمد کو کراچی چیمبر کا صدر بنایا۔ شوکت احمد کو ہمارے خاندان کے سب سے نوجوان صدر ہونے کا اعزاز ملا۔ میرے والد بیمار ہوئے اور ان کے گردے نے جواب دے دیا تو میرے چچا نے اپنا ایک گردہ انھیں پیش کر دیا۔ اگلے دس سال دنوں بھائی صرف ایک

ایک گردہ پر زندہ رہے۔ ہمارے بزرگوں نے کہا تھا کہ ”تمہارے پاس جو کچھ ہے وہ آپس میں بانٹ لو۔“ بزرگوں کے اس اصول پر عمل پیرا ہونے کی اس سے بڑی مثال اور کیا ہوگی۔ والدہ سال بعد اس دنیا سے چل بے۔ چچا کا سایہ الحمد للہ قائم ہے۔ ایسا اور محبت کا یہ واقعہ ہم کبھی نہیں بھول سکتے۔ اس واقعہ میں ہمارے بزرگوں کی تربیت اور روایات کی جھلک دکھائی دیتی ہے۔

ہنس ماذل

میرے دادا نے 1963 میں جو کرسی میرے والد کے حوالے کی اس پر میرے والد 1985 تک بیٹھے اور 1985 سے لے کر 1990 تک میں اس پر بیٹھ کر کام کرتا رہا اور پھر اسے چھوڑ کر لا ہو رہا گیا۔ اس کرسی میں کوئی ایسی بھی برکت تھی جس کی وجہ سے ہمارا سفر آگے بڑھتا رہا۔ جوڑی یا بازار میں گزارے ہوئے پانچ سالوں نے ہی مجھے کاروبار کے گر سکھائے۔ جوڑی یا بازار کا استاد اعجاز احمد اور پھر اس کے دوست زیر طفیل، اعجاز الہی مگوں، ناصر حیات، شوکت احمد، نصیر بخوداریا، تکلیل کلوڈی اور رفیق سیٹھ یہ سب میرے استاد تھے۔ ان کے ساتھ کام کرنا میرے لیے اعزاز تھا۔

میں ابھی بیس سال کا تھا جب کاروبار میں آگیا۔ پانچ سال کراچی گزارنے کے بعد جب میں لا ہو رہ پہنچا تو یہاں ایک ٹیکٹاکیں مل پہلے سے موجود تھیں۔ میں نے سب سے پہلے اس کی استعداد کو دو گنا کیا اور رفتہ رفتہ اسے ایک لاکھ سینڈل تک لے گیا۔ ہمارے اس یونٹ کا شمارنٹاپ کے دس اداروں میں ہونے لگا۔ اسی دوران میں نے ایک ایسا کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا جس کی روایت چنیوٹی کیوٹی میں اس سے پہلے تھی۔ ٹیکٹاکیں کو دو گنا کرنے کے بعد میرے پاس تین راتتے تھے۔ پہلا یہ کہ میں بیکنگ سیکریٹری میں چلا جاتا، دوسرا آئکن ریفارمرزی بنانے کی کوشش کرتا اور تیسرا ریکل اسٹیٹ تھا۔ ہم اب تک اپنے سرمایے سے کام کرتے تھے لیکن ریکل اسٹیٹ میں اپنے سرمایے کے علاوہ لوگوں کا سرمایہ بھی شامل ہو جاتا ہے جو ایک بہت بڑی ذمہ داری ہے۔ اپنا نقصان تو برداشت کیا جاسکتا ہے لیکن لوگوں کا نہیں۔ یہ ہماری اخلاقی اقدار کے منافی ہے کہ ہم دوسروں کی محنت اور حق حلال کی کمائی ضائع کر دیں۔ میں ریکل اسٹیٹ میں یہی سوچ کر آیا کہ دوسروں کا نقصان نہیں کرنا۔ میری کام یا بی شاید اسی کا اجر ہے۔ جس طرح میں نے

وہ سال میں ٹیکشائل کو دو گنا کیا اسی طرح اب دس سال میں ریکل اسٹیٹ کا کار و بار بھی دو گنا ہو گیا ہے۔ اب ہم لیکٹی فیٹرا اشروع کر رہے ہیں۔ لیکٹی میں جن لوگوں نے دس سال پہلے سرمایہ کاری کی ان کے اثاثوں میں الحمد للہ پانچ گنا اضافہ ہو چکا ہے۔ ہم اب تک لیکٹی کے ذریعے پانچ بڑا پلاٹ اور گھر فراہم کر رکھے ہیں۔ میں جب ان لوگوں کو اپنے گھروں میں بنتا کھیلتا دیکھتا ہوں تو وہ لمحہ میرے لیے لمحہ شکر ہوتا ہے۔

لیکٹی اب ایک براہمک کا نام ہے۔ قابل اعتماد اور قابل بھروسہ۔ میں نے اس پر اجیکٹ کو ایک مصور کی طرح Paint کیا ہے۔ خون جگر کے بغیر کوئی نقش سنور نہیں سکتا۔ لیکن یہ ابھی آنماز ہے۔ ہم بہت دور جانا چاہتے ہیں۔ میرا کام صرف خواب دیکھنا ہے تعبیر اللہ تعالیٰ دیتا ہے۔ کار و بار کے حوالے سے اعیاز ٹیکشائل اور لیکٹی، قومی معاملات کو سنوارنے کے لیے اپنائی کی قیادت اور خدمت خلق کے حوالے سے اعیاز ڈائیلسر سنٹر۔ یہ سب میرے سفر کے مختلف سگنگ میں ہیں۔ اعیاز ڈائیلسر سنٹر کے بارے میں میں بتانا چاہوں گا کہ سب سے پہلے یہ لاہور کا سب سے بڑا سنٹر بنا پھر پنجاب کا اور بہت جلد پاکستان اور پھر جنوبی ایشیا کا سب سے بڑا سنٹر بننے گا۔ مجھے ادارے بنانا کا شوق ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ اچھا کام انسان کے ساتھ ختم نہ ہو بلکہ اگلی نسلوں تک چلتا رہے۔ بعض لوگوں کی ترقی کا سفر ان کی ذات سے شروع ہوتا ہے اور وہیں ختم ہو جاتا ہے۔ میرے نزدیک اس سفر کے مختلف مراحل ہیں:

1 - ذات

2 - خاندان

3 - قبیلہ

4 - معاشرہ

5 - پورا طن

اگر انسان کسی ایک مرحلے پر ک جائے تو ہم اسے کام یابی نہیں کہہ سکتے۔ کام یابی ایک مرحلے سے گذر کر اگلے مرحلے تک پہنچنے کا نام ہے۔

”کاروبار میں عوچ زوال تو آتے ہی ہیں لیکن کام یا ب وہ ہوتا ہے جو بے جا اخراجات سے پرہیز کرے۔ جس کاروبار کے اخراجات بڑھنے لگیں وہ کام یا ب نہیں ہو سکتا..... وہی شخص ترقی کرتا ہے جو چادر دیکھ کر پاؤں پھیلائے اور مندی کے زمانہ میں بھی خود کو سنبھال سکے،۔ یا اصول جو یا بازار کی ایک قبل احترام شخصیت استاد ابیاز احمد کے ماذل کا حصہ تھے۔ یہی اصول ان کے فرزند اور لیکٹری کے گوہر ابیاز کا ورثہ ہیں۔ انھی پر کیا موقف یہ ہر اس شخص کے لیے بھی ہیں جس کے ہاتھ میں محنت کا تیشہ ہے اور وہ اپنی زندگی بدلا چاہتا ہے۔

LAKE CITY
HOLDINGS

میاں انعام الہی

(غمکینہ گروپ)

خاندانی کاروبار

میرے دادا کا نام میاں قطب دین تھا۔ باوقار ملکار اور خوش اخلاق۔ ہمارے خاندان کو کاروبار کی طرف لانے کا اعزازِ انھی کے سر ہے۔ ہمارے آباؤ اجداد بہت عرصہ پہلے چنیوٹ پہنچے۔ ان کا اصل وطن کہاں تھا اس کے بارے میں زیادہ معلومات میر نہیں۔ میرے دادا کی شادی اپنی ایک رشتہ دار سے دہلی میں ہوئی۔ دہلی سے اسی تعلق کی بناء پر ہمارے خاندان کو دہلی والے بھی کہا جاتا ہے۔ میرے دادا نے دو شادیاں کیں اور ان کے چار بیٹے ہوئے۔ میرے ایک تایا کو پڑھنے لکھنے کا بہت شوق تھا لیکن حالات اس امر کی اجازت نہیں دیتے تھے۔ اسی شوق میں وہ گھر سے بھاگ کر لا ہو رہی تھیں گئے لیکن اس اجنبی شہر میں انھیں کوئی ٹھکانہ نہ مل سکا۔ اتفاق سے ہمارے دادا کے ایک دوست نے انھیں وہاں دیکھ لیا اور واپس چنیوٹ لے آئے لیکن وہ چنیوٹ کی مدد و فضائیں رہنا نہیں چاہتے تھے۔ اس وقت تک ہماری برادری کے بہت سے لوگ کلکتہ جا چکے تھے۔ اس لیے وہ بھی ایک روز کلکتہ جا پہنچے۔ کلکتہ برصغیر کے بڑے شہروں میں شمار ہوتا تھا۔ بندرگاہ اور کاروبار کا مرکز۔ وہاں جا کر انہوں نے کپڑا بیچنے کا کام شروع کیا۔

اس کام کا آغاز بھی بہت دلچسپ انداز میں ہوا۔ ہوا یوں کہ ایک روز وہ بازار سے گزر رہے تھے۔ کئی روز کے بھوکے اور پیاسے۔ اچانک ٹھوکر لگی، نیچے گرے اور اٹھ کر دوکان پر لگی سیمیل سے پانی پینے لگے۔ دکان والے نے بھانپ لیا کہ یہ نوجوان بھوکا بھی ہے۔ اس نے کھانا دینا چاہا تو میرے تیار نے یہ کہہ کر انکار کر دیا کہ انھیں بھیک لینا پسند نہیں۔ دکاندار کو یہ بات اچھی لگی اور اس نے کہا ”نوجوان اگر تم کپڑا بیچنا چاہتے ہو تو میں تمھیں ادھار کپڑا دے سکتا ہوں“۔ یوں کپڑے کی معمولی تجارت کا آغاز ہوا۔ مشکل وقت تھا لیکن برادری کے چند لوگوں نے بھی قرضِ حسن کی صورت میں مدد کی جسے رفتہ رفتہ ادا کر دیا گیا۔

مکلتہ میرے تایا کے لیے سونے کی کامن ثابت ہوا۔ واقعتاً وہ شہر جہاں خواب تھی ہوتے ہیں۔ کام بڑھا اور پیسے بچے تو انہوں نے میرے والد اللہ جوایا اور میر گیر پچاؤں کو بھی وہیں بلا لیا۔ کچھ دیران بھائیوں نے مل کر چڑے کی خرید فروخت کا کام کیا اور پھر شو میونیٹ کچھ نگ کی طرف آگئے۔ وہ مقامی موچیوں سے جوتے ہوتے اور انہیں آگے دکانوں اور شو شورز پر فروخت کر دیتے۔ کاروبار میں آہستہ آہستہ ترقی ہوتی گئی یہاں تک کہ 1934ء میں انہوں نے شو میونیٹ کچھ نگ کی اپنی فیکٹری لگائی۔ اس فیکٹری کے لیے مشینزی جاپان سے منگوائی گئی۔ ہندوستان میں تو کچھ بننا نہیں تھا۔ جو توں کے ڈبے کیوس اور کیمیکل تک جاپان سے منگوائے۔ میرے تایا کی کوئی اولاد نہ ہندی تھی۔ کچھ عرصہ سارے بھائی مل جل کر کام کرتے رہے لیکن پھر علیحدگی ہونے لگی اور 1941ء کے لگ بھگ تمام بھائیوں نے اپنا کاروبار کامل طور پر علیحدہ کر لیا۔ میرے والد اللہ جوایا 1929ء میں وفات پاچے تھے تاہم ہمارے حصہ میں ”آسام بنگال رہڑو کس“، شو فیکٹری آئی ہے میں نے اور میرے بھائی احسان اللہ نے سنبھالا۔ ہم اس وقت تک آسودہ حال ہو چکے تھے اور یہ صرف ایک نسل کی محنت کا شمر تھا۔

بنگلا دلیش اور ٹیکنیک گروپ

پاکستان بننے کے بعد ہم نے فیصلہ کیا کہ ایک بھائی مکلتہ میں ہی رہے اور ایک پاکستان آجائے لیکن جلد ہی یہ فیصلہ بدلنا پڑا اور ہم دونوں بھائی لَا ہو ر آگئے۔ کچھ کام لَا ہو ر میں اور کچھ سیال کوٹ میں شروع ہوا لیکن محدود امکانات کے پیش نظر میں نے ایک بار پھر سفر کا ارادہ کیا اور ڈھا ک کو اپنا مسکن بنایا۔ میں نے تقریباً میں سال مشرقی پاکستان میں گزارے۔ میرا بھی چونکہ مکلتہ میں گذر اتھا اس لیے مجھے اس ماحول کو اپانے میں دیرینہ لگی۔ وہی بودا باش، وہی طور طریقے اور وہی زبان۔ میں بنگالی اس روائی سے بوتا کہ مقامی لوگ بھی دنگ رہ جاتے۔ یہ صورت حال کسی حد تک اب بھی باقی ہے۔ چاول کھاتا ہوں۔ دھوئی پہنچتا ہوں لیکن بنگالی کس سے بولوں۔ یہ زبان بولنے والا بیہاں کوئی نہیں۔ ہم نے آدھا ملک کھو کر بہت نقصان اٹھایا لیکن ہم ابھی تک کوئی سبق نہیں کیا ہے۔ ملک جتنا بڑا ہو گا کاروبار بھی اتنا ہی بڑا ہو گا۔ ڈھا کہ میں ہم نے چڑے کا کام کیا۔ شو فیکٹری رہڑ فیکٹری اور کچھ عرصہ بعد ایک ٹیکنیکل مل بھی گئی۔

دوسری یکشائل مل لگانے کے بارے میں سوچ رہے تھے کہ حالات نے پلٹا کھایا اور بگلا دلیش وجود میں آ گیا۔ میں خود کو سیاسی طور پر باخبر رکھتا تھا۔ مجھے وقت سے پہلے کچھ اندازہ ہونے لگا تھا کہ آنے والے دنوں میں کیا ہو گا۔ اس لیے میں اس المناک حادثے کے لیے ہنی طور پر تیار تھا۔ حالات قابو سے باہر ہوئے تو ہم نے اپنا کام سمیٹ کر پاکستان کا رخ کیا اور کوئی میں یکشائل مل لگانا شروع کر دی۔ غمینہ کاشن ملزا کا لائننس ہم نے ایک سیاست دان سے خریدا تھا۔ اسی نام سے یہلکی اور پھر ہمارا گروپ بھی اسی نام سے مشہور ہوا۔ 1971ء کے بعد میں نے اور بھائی احسان الہی نے کاروبار الگ کر لیا۔ غمینہ گروپ ہمارے حصے میں آیا جبکہ میرے بھائی کی اولاد نے ایسی گروپ کے نام سے اپنے کاروبار کی بنیاد رکھی۔ اب تو میں خود بھی کاروبار سے علیحدہ ہو چکا ہوں۔ میرے بیٹے ہی اب بزرگ کو آگے بڑھاتے ہیں۔ جو کچھ ہم نے اپنے والد اور تایا سے سیکھا وہ اب بچوں کی میراث ہے۔

ہم نے بہت مشکل دن دیکھے اور محنت سے جی نہ چاہیا۔ ایک طویل جدو جہد کے بعد زندگی کی شام! میری دلچسپی سماجی کاموں کی طرف راغب ہونے لگی ہے۔ چینیوٹ کے محلہ لاہوری دروازہ میں ہمارا گھر بھی تک موجود ہے۔ جن لوگوں کو ہم نے یہ گھر نگرانی کے لیے دیا وہ اپنا قبضہ چھوڑنے پر آمادہ نہیں تھے۔ ہم بھی زبردستی والپس لینا نہیں چاہتے تھے۔ مکان تو رہنے سے ہی گھر بنتے ہیں۔ کچھ عرصہ بعد مکان کا قبضہ ملنے پر ہم نے اسے فروخت کر دیا۔ کبھی کبھار چینیوٹ ضرور جانا ہوتا ہے لیکن وہاں مستقل گھر نہیں۔ اس مٹی نے ہمیں بہت سکھ دیا۔ ہمارے بزرگوں کی یادیں ایکھی تک وہیں موجود ہیں۔ چینیوٹ کی سماجی ترقی میں ہماری برادری کا بہت اہم کردار رہا ہے۔ ہم بھی اس کوشش میں حتی المقدور معاونت کرتے ہیں تاہم نام و نمود کی کوئی خواہش نہیں۔

ہمارے کاروبار کی اصل بنیاد

کاروبار ہماری فطرت ثانیہ ہے۔ ہمیں بچپن سے ہی کاروباری ماحول ملا۔ جو اصول درستگا ہوں میں پڑھائے جاتے ہیں ہم نے گھر میں سیکھے۔ بزرگوں سے جو تربیت ہم نے پائی، جو طریقے ملے وہی اپنے بچوں تک پہنچائے۔ میری پرانی یادوں میں ایک خوب صورت یاد میری دادی کی بھی ہے۔ وہ بہت خوب

سیرت خاتون تھیں۔ اپنی گذر بسر کے لیے بیٹوں سے کچھ نہ یتیں۔ پراندے اور کا جل بنا کر تھیں۔ جو منافع ہوتا کچھ مسجد کو دے دیتیں اور کچھ اپنے اوپر صرف کر لیتیں۔ ایک بار والد کے ہم راہ ج چکیں اور پھر وہیں وفات پا گئیں اور جنتِ ایقیع میں دفن ہوئیں۔ ہماری کامیابی میں ان کی پاک بازی اور دعاوں کا اثر بھی شامل ہے۔

محنت اور ایمانداری ہماری بنیاد ہے۔ ہمیں جو کچھ بھی ملا وہ انھی دو اصولوں پر عمل پیرا ہونے کا نتیجہ ہے۔ ہمارے بارے میں اکثر لوگ بہت تحسیں رکھتے ہیں۔ یہ بات بہت کم لوگوں کو سمجھ آتی ہے کہ رشوت اور بدیانی کے بغیر بھی ایچھے کاروبار کی بنیاد رکھی جاسکتی ہے۔ اخلاقی اقدار بھی کاروبار میں ترقی کا باعث نہیں ہیں۔ ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ انسان کو ساری زندگی کاروبار سے چھینیں رہنا چاہیے۔ میلہ بھرا ہوا ہی چھوڑنا اچھا لگتا ہے۔ ہم یہ کیوں بھول جاتے ہیں کہ نئے لوگ ہم سے بہتر ہو سکتے ہیں۔ چنیوٹی کمیونٹی میں لوگ کم عمری میں ہی کاروبار میں شال ہو جاتے ہیں۔ پاکستان میں کاروبار کو سمجھنے والے لوگ بے حد کم ہیں۔ کاروبار چیزوں کی خرید و فروخت کا نام نہیں۔ کاروبار ایک فن ہے۔ یہ خدمت اور عبادت کا نام ہے۔ ہمارے معاشرے میں نوکری کو زیادہ اہمیت دی جاتی ہے حالانکہ نوکری کرنا کوئی بڑی بات نہیں۔ دنیا میں وہی تو میں زیادہ ترقی کرتی ہیں جن میں کاروباری صلاحیت زیادہ ہو۔ ہمارے سکول، کالج اور ہماری درس گاہیں بھی ملازم پیدا کرنے میں مصروف ہیں۔ ایسے ادارے بنانے کی ضرورت ہے جو انہر پر نیوز پیدا کر سکیں۔

میاں شوکت الہی

1971 کے بعد کی کہانی میاں انعام الہی کے صاحب زادے شوکت الہی نے سنائی۔ بگلا دیش سے واپسی ہمارے سفر کا اگلا موڑ تھی۔ نگینہ گروپ کا باقاعدہ آغاز 1971 میں کوئی میں قائم ہونے والی ٹیکسٹائل میں سے ہوا۔ 1971 سے 1973 تک یہ دو سال ٹیکسٹائل کی صنعت کے لیے غیر معمولی منافع کے سال تھے جس سے نگینہ کو بہت فائدہ ہوا اور کچھ ہی عرصہ میں یہ ٹیکسٹائل کا ایک مثالی یونٹ بن گیا۔ دنیا بھر سے لوگ اسے دیکھنے آتے۔ ہمارا انگوٹھی برائڈ دھاگہ، بہت شہرت اختیار کر گیا لیکن اس دوری کے وزیر خزانہ کے کچھ فیصلوں کی وجہ سے ٹیکسٹائل کی صنعت پر مشکل وقت آنے لگا۔ 1977 کے

بعد ٹیکشائل کو پھر سے سہارا ملا۔ 1977 میں ہی کورنگی میں بہت شدید سیلااب آیا جس کی وجہ سے کورنگی انڈسٹریل اسٹیٹ میں واقع عجیب فیملی کی تین ٹیکشائل ملزکو بہت نقصان پہنچا۔ ہمارے پاس آگے بڑھنے کا عزم بھی تھا اور حکومت عملی بھی۔ ہم نے ان تین ملوں میں سے علی اصغر ٹیکشائل مل خرید لی۔ ہمارے بڑے بھائی ہمایوں الہی بہت ذہین اور اعلیٰ درجے کے متفہم تھے۔ انھوں نے پوری مل کو دوبارہ کھڑا کیا اور بہت جلد اسے بھی نگینہ کوڑی کے معیار پر لے آئے۔ وہ نیکنالوجی کی اہمیت کو سمجھتے تھے اور کاروبار کا ہنر بھی رکھتے تھے۔ 1986 تک والد صاحب اور ہم چاروں بھائی یعنی ہمایوں الہی، شہزادہ الہی، شفقت الہی اور میں مل جل کر کاروبار کرتے رہے لیکن 1986 میں ہمایوں الہی علیحدہ ہو گئے اور اعلیٰ اصغر ٹیکشائل مل ان کے حصہ میں آئی۔

ہم تینوں بھائی اور والد نگینہ گروپ کو لے کر آگے بڑھے اور ابھی تک مشترک کاروبار کر رہے ہیں۔ ہماری حکومت عملی بڑی واضح تھی۔ وسعت یعنی Expansion اور استحکام یعنی Consolidation میں نے وہی راستہ اپنایا جو میرے دادا تیا اور والد کا راستہ تھا یعنی جو کچھ کماو کاروبار میں لگا دو۔ ہم نے ذاتی عیش و آرام کا نہیں سوچا بلکہ کاروبار پھیلانے کو ترجیح دی۔ 1987 میں نگینہ یونٹ 2 کا آغاز ہوا اور پھر کچھ ہی عرصہ بعد نگینہ یونٹ 3 بھی لگایا۔ ایک اہم سبق جو میں نے سیکھا یہ تھا کہ جب روپے کی قدر کم ہو رہی ہو تو اناثوں میں اضافہ زیادہ اہمیت اختیار کر جاتا ہے۔ نگینہ ٹیکشائل 48 ہزار پینڈلز سے تجاوز کر گئی تو ہم نے 21 ہزار پینڈلز پر مشتمل Ellcot سپنگ مل لگا لی۔ یہ 1990 کی بات ہے۔ میں پچھے مڑ کے دیکھتا ہوں تو یہ ایک خواب سالگتا ہے۔ یہ سب اس لیے ممکن ہوا کہ ہم ایک سادہ زندگی گذارتے تھے۔ ایک ہی گھر میں رہتے تھے اور جو کہتے تھے کاروبار کی نذر کر دیتے تھے۔ محنت، ایمان داری اور اللہ پر اعتماد۔ 1993 میں یہ سلسلہ مزید آگے بڑھا اور ہم نے شیخوپورہ میں Prosperity وویونگ مل لگائی۔ الہی الکیمٹر کمپنی کے علاوہ ایک لیئر نگ کمپنی بھی بنالی۔ کاروبار میں وسعت یا Expansion کے ساتھ تنوغ یا Diversity بھی آگئی۔ جب یہ سب کچھ ممکن ہو گیا تب جا کر ہم بھائیوں نے علیحدہ ہر گھر بنانے کا فیصلہ کیا۔ ہماری کاروباری حکومت عملی کا ایک ہی عنوان

ہے ”اپنے منافع کو پھر سے کاروبار میں لگاؤ Replough the profit“ - ہمارے تایانے کپڑے کی معمولی تجارت سے کام شروع کیا۔ جب کچھ سرمایہ اکٹھا ہوا تو جو توں کی دکان بنی۔ تیسرے مرحلہ پر یہ دکان کئی دکانوں میں تبدیل ہو گئی۔ چوتھا قدم ”آسام بیگانہ رہروکس“ کا آغاز تھا۔ اسی دوران پاکستان بننا اور پانچواں مرحلہ، مشرقی پاکستان میں کوکل ٹیکٹھاں مل اور پاروا جوتا فیکٹری کی صورت میں سامنے آیا۔ کاروبار کسی ایک جگہ پر کئے کا نام نہیں۔ بنگلادیش بناؤ ہمیں ایک دھپکا لگا لیکن 1971 میں کوئی سے چھٹا مرحلہ شروع ہوا۔ علی اصغر ٹیکٹھاں سے Ellcot Prosperity اور اگلے میں Invest کر دیا۔ میں پچھلی چار نسلوں کی کہانی پر غور کرتا ہوں تو ہمارے خاندان کی چند اہم خوبیاں ابھر کر سامنے آتی ہیں:

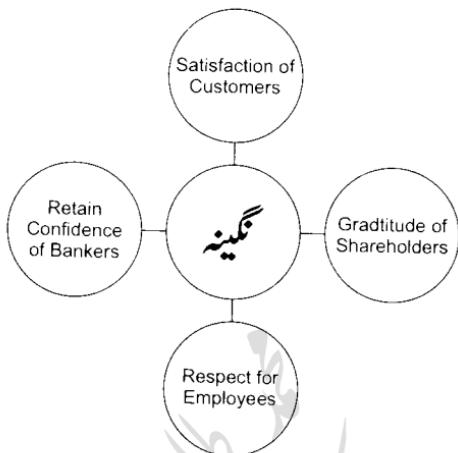
1. Hard Work
2. Risk Taking
3. Reinvesting
4. Consolidation
5. High quality education

چار اصول

ہمارے بزرگوں نے سادگی اور قناعت کو اپنایا۔ آگے بڑھنے کے لیے کسی بھی قربانی سے دریغ نہ کیا۔ آج ہمارے کاروبار کا سالانہ ٹرین اور سترہ ارب روپے ہے۔ یہ سب اسی حکمت عملی اور خوبیوں کی وجہ سے ممکن ہوا۔ اس ساری کہانی کا حاصل چار اصول بھی ہیں جن پر عمل کر کے ہر شخص کام یابی کا سفر طے کر سکتا ہے:

ہمارے کاروباری نظام میں ان چار سٹیک ہولڈرز یعنی ‘Customers’ ‘Bankers’ ‘Employees’ اور ‘Shareholders’ کو یکساں اہمیت حاصل ہے۔ گئیہ اسی وقت کام یابی کی منزیلیں طے کرے گا جب یہ چاروں مطمئن ہوں گے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہر وہ شخص جو آگے بڑھنا چاہتا ہے اس کے سامنے دوراتی ہیں۔ یا تو وہ ملاز مہن کر کسی اور کے لیے پیسے کمائے یا پھر اپنی صلاحیتوں

سے کام لے کر انٹر پر نیور بنے۔ انٹر پر نیور شپ کا راستہ مشکل ضرور ہے لیکن یہی اختیار کرنا چاہیے۔



پاکستان کے کاروباری منظر میں سب سے بڑی خامی یہ ہے کہ کام یا ب سرمایہ کا رہا مقام حاصل کرنے کے باوجود خود کو کاروبار کے آپریشنز Operations سے الگ نہیں کرتا یعنی مل کا مالک چاہتا ہے کہ وہ خود ہی مل چلانے کے لیے بہترین پروفیشنلز مل سکتے ہیں۔ کاروبار کے مالکان کو اپنا وقت سوچ بچا را اور حکمت عملی ترتیب دینے میں صرف کرنا چاہیے۔ کاروبار کو کیا رخ اختیار کرنا ہے اور کتنا آگے بڑھنا ہے، سرمایہ کا انتظام کیسے ہوگا، لوکل مارکیٹ یا انٹرنیشنل مارکیٹ! کہاں جانا ہے، ایک ہی کاروبار یا تنوع، مالکان کو اپنا وقت ایسے فیصلوں کے لیے خصوص رکھنا چاہیے۔ کسی عام کاروبار کو بہت بڑا کاروبار ایسے ہی بنایا جاسکتا ہے۔ سوچ کی بلندی میں ہی کاروبار کی بلندی ہے۔

تعلیم کی اہمیت

ہمارے بزرگ بہت زیادہ پڑھے لکھنے نہ تھے لیکن کاروبار نے انھیں سکھایا کہ علم کے بغیر آگے بڑھنا ممکن نہیں۔ تعلیم اچھے سماجی رتبے کا تعین بھی کرتی ہے۔ ہمارے والد نے ہم سب بھائیوں کو اپنی سن کا لج میں پڑھایا۔ ہمارا تعلیمی سفر یہیں نہیں رکا۔ ہم دنیا کی بہترین درس گاہوں تک پہنچ۔ میں نے اور میرے بھائی شفقت الہی نے کولمبیا یونیورسٹی سے ڈگری لی۔ میرا بیٹا اور بیٹی بھی کولمبیا یونیورسٹی سے پڑھے۔ تعلیم کا

معیار اچھا ہو تو لوگ بہت آگے جاسکتے ہیں۔ میں کروڑ لوگ بوجہ نہیں۔ ایک انٹر پر نیور کے طور پر مجھے اپنی آبادی ایک بہت بڑی مارکیٹ نظر آتی ہے۔ زراعت میں ہماری کارکردگی صفر ہے۔ اگر ہم اس میں تھوڑا سا بھی اضافہ کر لیں تو دنیا کو مات دے سکتے ہیں۔ بہت آگے جاسکتے ہیں۔ وسائل کی ہمارے ہاں کمی نہیں خواہ وہ انسانی وسائل ہوں یا کچھ اور۔ ہمیں صرف منظم ہونے کی ضرورت ہے۔ ہماری تمام سرمایہ کاری پاکستان میں ہے۔ ہمیں جو کچھ ملائیں سے ملا اور مستقبل میں بھی ہم اسی مٹی کو سونا بنا میں گے۔

قدرت کا انعام

کام یابی کے بہت سے اصول ہیں۔ محنت، دیانت، داری، اچھے موقع وغیرہ وغیرہ لیکن میں سمجھتا ہوں کام یابی کا ایک راز اور بھی ہے جسے قدرت کا انعام یا Divine Intervention ہے۔ بھی کہا جا سکتا ہے۔ ہمارے خاندان کی کہانی میں اس کی کئی مثالیں نظر آتی ہیں۔ وہ لمحہ جب میرے تیا بھوک اور پیاس سے ندھال ہو کر نیچے گرنے لگے تو کسی نے ان سے کہا کہ میں تمھیں ادھار کپڑا دینے کے لیے تیار ہوں اور پھر ایک نئی داستان شروع ہو گئی۔ جو توں کی دکان، آسام بگال رہ فیکھری، تقصیم ہندوستان، ڈھا کر، کوکل ملڑ، پارو ما فیکھری، نارائن گنج، کوٹری، پنجاب..... جگہ جگہ اس Divine Intervention کے اشارے ملتے ہیں۔ کوئی ہستی ہے جو ہمیں گرنے سے بچاتی ہے اور راستے آسان کر دیتی ہے۔ جو شخص یہ کہتا ہے کہ میری ترقی صرف میری وجہ سے ہوئی وہ غلط کہتا ہے۔ کام یابی کی دنیاوی وجوہات تو ہیں ہی لیکن اس کے سوا بھی کچھ ہے جو غیر محسوس طریقے سے رونما ہوتا چلا جاتا ہے۔ ایک بڑا انٹر پر نیور ان امور پر بھی غور کرتا ہے اور ہمیشہ اللہ کی مدد کا طلب گار رہتا ہے۔

شوکت الہی نے اپنے بیٹے رضا الہی سے بھی متعارف کروایا۔ یہ کہتے ہوئے کہ خاندانی اصول اور روایات کو آگے بڑھانے کی ذمہ داری اب ان کی ہے۔ ساری کہانی ایک بار پھر میرے رو برو تھی..... کسی دکان کے باہر گلی ہوئی پانی کی سیل اور ایک بھوکا پیاسا نوجوان اور پھر کام یابی کے ایک نہیں بیسیوں سنگ میل۔ ایک اچھا انٹر پر نیور محنت کے بعد اللہ کی مدد کا طلب گار رہتا ہے۔ شوکت الہی نے اپنے تجربے سے جو بات کی وہ ہاروڑ یونیورسٹی کے نصاب میں شامل ہے۔

احمد کمال

(کمال گروپ)

”بھرت میں برکت ہے“۔ احمد کمال نے یہ بات کہی اور اپنے خاندان کی کہانی شروع کی۔

میرے بزرگ بابا سلطان

”ہمارے جد امجد کا نام بابا سلطان ہے جو پانی پت سے چنیوٹ پہنچے۔ چنیوٹ ان دنوں دریائے چناب کے کنارے ایک تجارتی مرکز تھا جس کی اہمیت کے پیش نظر بہت سے کاروباری گھر انے وہاں چلے آئے۔ ان میں سے کچھ مسلمان تھے اور کچھ ہندو۔ چنیوٹی شیخ برادری انھی نو مسلم تاجر و میتوں پر مشتمل ہے جو چنیوٹ میں مستقل آباد ہو گئے۔ بابا سلطان نے رنجیت سنگھ کی یلغار پر بہادری سے شہر کی حفاظت کی۔ شہر تو رنجیت سنگھ نے فتح کر لیکن اس بہادری کی وجہ سے بابا سلطان سے اس کی دوستی کا آغاز ہو گیا۔ بابا سلطان بنیادی طور پر تاجر تھے لیکن انھیں رنجیت سنگھ کی طرف سے کچھ زمینیں بھی مل گئیں۔ ان کے بیٹے عبدالرحیم اور عبدالرحیم کے بیٹے غوث بخش اور ان کے بیٹے میاں احمد دین تھے۔ یہ سب علاقے کے بڑے زمیندار تھے لیکن وقت کے ساتھ ساتھ زمینیں ختم ہوئیں اور ان کی اولاد کو مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے احمد دین کے بیٹے محمد یوسف نے چنیوٹ چھوڑ کر باہر جانے کا فیصلہ کیا۔

مکلتی کی طرف

میاں محمد یوسف میرے دادا تھے اور وہ اپنے بھائی محمد نذریکی دعوت پر کام کی تلاش میں مکلتی پہنچ گئے۔ پانچ جماعت پاس محمد یوسف نے جو لوں کی ایک دکان پر ملازمت اختیار کر لی۔ بڑے بھائی میاں نذری احمد کی وفات پر گھر کا سارا بوجھ محمد یوسف کو اٹھانا پڑا۔ محنت ان کی دیرینہ عادت تھی۔ سارا دن دکان پر کام کرتے اور رات کو تھر بڑی چھوٹی پر کپڑا یاد گیر سامان رکھ کے نقل و حمل Transportation کا کام کرتے۔ یوں چنیوٹ میں ایک بڑے خاندان کی گذر بسر ہوتی۔ کچھ دیر کے بعد انہوں نے اپنے چھوٹے بھائی

میاں محمد انور کو جو میرے نانا بھی تھے ملکتہ بلا لیا اور اسی دکان میں کام سیکھانا شروع کر دیا جہاں وہ خود ملازم تھے۔ انھوں نے دکان کے مالک سے کہا کہ میرا بھائی نوکری نہیں کرے گا صرف کاروبار کے گھر سیکھے گا کیونکہ میں نہیں چاہتا کہ وہ میری طرح ملازمت کرے۔ دکان کے مالک نے کام سیکھنے کی اجازت دے دی۔ میرے دادا کو علم تھا کہ اصل ترقی نوکری میں نہیں کاروبار میں ہے اور ان سب کو ایک روز کاروباری کرنا ہے۔ محمد یوسف اور محمد انور چنیوٹ کے دوسرے لوگوں کی طرح مل جل کر ایک کوٹھی میں رہتے۔ میاں یوسف رات کو کھانا کھاتے۔ محمد انور نے اپنے ساتھیوں سے پوچھا کہ بھائی یوسف کھانے سے پرہیز کیوں کرتے ہیں۔ ساتھیوں نے بتایا کہ تمہارے آنے کے بعد انھوں نے ایک وقت کا کھانا کھانا بند کر دیا ہے کہ ان کے بقول وہ دو کھانوں کی ادائیگی نہیں کر سکتے۔ آپ اندازہ کر سکتے ہیں کہ وہ ایثار کے کس مقام پر تھے۔ بھائی کو نوکری دلا کر کچھ میے کما سکتے تھے لیکن وہ نوکری کی عادت لگا کر ان کے عزائم کو محدود نہیں کرنا چاہتے تھے۔ 1940 تک ان کے دواور بھائی ان کے پاس پہنچ گئے۔ کچھ عرصہ بعد ان سب نے نوکریوں کو الوداع کہا اور ایک ٹریڈنگ ہاؤس بنالیا۔ ملکتہ کے ساتھ ساتھ ڈھاکہ اور بھیتی میں دفتر قائم کیے اور ایک دفتر لندن میں بھی بنایا۔ محمد انور لندن والے دفتر میں بیٹھ کر کام کرنے لگے۔ یوں میاں محمد یوسف کی سربراہی میں چار بھائیوں کی شرکت کا آغاز ہو گیا۔ تقصیم ہند کے بعد حالات خراب ہوئے اور چاروں بھائی کراچی منتقل ہو گئے اور پھر سے کام کو منظم کرنے کا فیصلہ کیا۔ دو بھائی محمد انور اور محمد فاروق کراچی میں رہ گئے اور محمد یوسف اور محمد اقبال لاکل پور منتقل ہو گئے۔

فیصل آباد

لاکل پور میں انھوں نے 1952 میں انڈسٹری میں قدم رکھا اور سٹریل نیکٹائل مل کا آغاز کیا۔ 1956 میں انھوں نے ایک کمیکل پلانٹ بھی لگالیا۔ اس کے کام کے لیے میرے دادا محمد یوسف کو جرمنی جانا پڑا اور وہ کچھ عرصہ وہاں قیام پذیر بھی رہے۔ میں اپنے دادا کی کام یابی کا سفر دیکھتا ہوں تو یہ ران رہ جاتا ہوں۔ ایک شخص 1930 میں جتوں کی دکان سے ملازمت کا آغاز کرتا ہے اور پھر 1956 تک کئی نشیب و فراز سے گذرنے کے بعد نیکٹائل مل اور کمیکل کے پلانٹ لگا لیتا ہے۔ اس کی تعلیم صرف

پانچویں جماعت تک ہے اور بہت سے غیر ملکی اس کے پلانٹ میں کام کرتے ہیں۔ یہ سب ان کی محنت اور ذہانت کا حاصل تھا۔

اسی عرصہ کے دوران پاکستانی کرنی کی قدر میں کمی کی وجہ سے بیک سے لیا ہوا قرضہ دو گناہو گیا۔ چاروں بھائیوں نے فیصلہ کیا کہ کاروبار کو سمعت دینے یا گرو تھہ میں جانے سے پہلے قرضہ اتاریں گے اور یہ بھی کہ آئندہ قرض سے کاروبار نہیں کریں گے۔ یوں اگلے چالیس سال تک ہمارے بزرگوں نے کہیں سے کوئی قرضہ نہیں لیا۔ جو کاروبار بھی کیا اپنے وسائل اور اپنے زور بازو پر کیا۔ یہ دراصل ایک کمی کی انتہائی ضروری ہے۔ اسی دوران دادا نے اپنے بھائیوں سے الگ ہونے کا فیصلہ کیا۔ علیحدگی کے اس فیصلہ کی اہم وجہ یہ بھی تھی کہ یہ لوگ باہمی محبت کے باوجود مشترکہ کاروبار کے اصول نہ بنا سکے۔ تاہم علیحدگی کا یہ فیصلہ انتہائی خوش اسلوبی اور محبت سے ہوا اور میرے والد کمال یوسف اور ان کے دو بھائی وقار یوسف اور نوید یوسف مل کر اس سرنوکاروبار کی ایک نئی منزل کی طرف روانہ ہوئے۔ 1965 سے لے کر 1982 تک کاروبار میں آہستہ آہستہ اضافہ ہوتا رہا۔ 1982 میں میرے والد اور چچا نے بھی ایک دوسرے سے الگ ہونے کا فیصلہ کیا۔ اسی محبت کے ساتھ جو ہمارے بزرگوں کا خاصہ تھا۔ علیحدگی کا یہ مرحلہ اس تجربے سے بہتر تھا جو میرے دادا اور ان کے بھائیوں کی علیحدگی کے وقت ہوا۔ یہ بہتری اس لیے آئی کہ پہلی نسل کے تجربوں کے بعد دوسری نسل نے کچھ نظام بنالیے تھے۔ جس کی وجہ سے کاروبار میں گرو تھہ تو ہوئی لیکن شرکت کے خاتمہ کے وقت جھگڑوں اور شکر رنجی کی نوبت نہ آنے پائی۔

پائزٹر شپ

کاروبار میں پائزٹر شپ بہت اہم ہوتی ہے۔ پائزٹر شپ کب تک بھانی ہے اور پھر کب اسے خیر باد کہہ کر انفرادی طور پر کام شروع کرنا ہے یہ بے حد اہم فیصلہ ہے۔ وقت سے پہلے پائزٹر شپ ختم کرنا کاروبار کے لیے نقصان دہ ضرور ہو سکتا ہے لیکن محض رشتہوں کو بھانے کے لیے پائزٹر شپ پر اصرار کرنا اس سے بھی زیادہ نقصان دہ ہے۔ وقت کے ساتھ رشتے کمزور پڑتے ہیں اور اختلافات میں اضافہ ہوتا ہے۔ میں

سمجھتا ہوں کہ پارٹر شپ کے ظہر سے نکلا اور اس بات کا شعور رکھنا کہ کب تک لگا جائے بے حد اہم ہے۔ ہم سب اپنے دوست یا بھائی تو ہیں لیکن ضروری نہیں کہ ہر اچھا بھائی یا اچھا دوست اچھا پارٹنر بھی ہو۔ کاروبار میں جذبائی وابستگی پر نہیں معروضی حقائق پر فیصلے ہوتے ہیں۔ ٹانٹا اور برلا اسی لیے آگے بڑھ گئے کہ انہوں نے مل جل کر رہے کے نظام بنالیے اور ہم یہ نظام نہیں بن سکے۔

کاروبار سامنے نہیں آرٹ ہے

مجھے اپنے دادا اور والد سے بہت کچھ سمجھنے کو موقعہ ملا۔ دادا کا 1994ء میں انقال ہوا۔ انہوں نے 1930ء میں عملی زندگی کا آغاز کیا تھا لیکن وہ جدید سوچ رکھنے والے ذین انسان تھے۔ وہ تبدیلی کے قائل تھے۔ ہر روز صبح پانچ بجے اٹھتے، نماز ادا کرتے اور پھر قرآن پڑھتے۔ باقاعدگی سے بی بی کی خبریں سنتے غور و فکر کی عادت نے انھیں بہت سمجھ بوجھ عطا کر دی تھی۔ انہوں نے زندگی میں کئی طرح کے مشکل مرحلے دیکھے۔ کبھی کھاروہ کہتے تھے کہ میں زیادہ پڑھ لکھا نہیں، شاید اسی لیے کام یا ب تاجر بن گیا۔ اگر زیادہ پڑھ لکھ جاتا تو کوئی اچھی ملازمت ڈھونڈ لیتا یا کسی دکان پہنچی ہوتا۔ گویا کام یابی کا امکان نہ کری سے زیادہ اپنے کام میں ہے۔

کاروبار جمود کا نام نہیں۔ اگر مصوری یا سنگ تراشی ایک آرٹ ہے تو کاروبار بھی ایک آرٹ ہے۔ کاروبار میں ہمیشہ دمچ دنیں ہوتا۔ کاروبار اصل میں Arrangement of Resources کا نام ہے اور کاروبار کرنے والے کا اصل کام ہی Resources کو اکٹھا کرنا ہے۔ لوگ، کاری گر، پیسہ، سازو سامان، میکنالوجی، باہمی تعلقات اور سسٹم..... یہ سب Resources ہی ہیں۔ میں کسی بیرونی یونیورسٹی سے نہیں پڑھا۔ فیصل آباد کے ایک کالج سے گریجویشن کی لیکن یہ سارے اصول میں نے اپنے دادا، والد اور خود اپنے تجربہ سے سمجھے۔

کچھ اصول

سمجھنے کے اس سارے عمل کا حاصل مندرجہ ذیل اصول ہیں:

- 1۔ کاروبار میں تنوع
- 2۔ مسلسل تغیر اور مطابقت پذیری

3۔ جدید مہارتوں سے استغفارہ

4۔ بروقت فیصلہ سازی

5۔ کام یا بیش روؤں کے تجربات سے استغفارہ

6۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

7۔ سامنے داری میں اہم لمحات کی شناخت

چینیوٹی شیخ کمیونٹی کی ایک خوبی یہ بھی ہے کہ ترقی کرتے ہوئے ہم احساں برتری کا شکار نہیں ہوتے۔ ہمارے سامنے کوئی برا چینیوٹی افسر پر نیورا ایک ماؤل کی طرح لکھ رہا ہوتا ہے۔ اس کے برابر پہنچتے ہیں تو ایک اور برا چینیوٹی بزرگ میں نظر آتا ہے۔ اس تک پہنچتے ہیں تو پھر ایک اور شخص نظر آتا ہے۔ یہ باہمی مقابلہ مخفی نہیں ہوتا بلکہ ایک طرح کی Inspiration بن جاتا ہے۔ میں نے دیکھا ہے کہ کچھ لوگ جب کاروبار میں کام یا بہت ہوتے ہیں تو یہ کام یا بی بی ان کے دفعہ کو چڑھاتی ہے اور وہ غریب رشتہ داروں کو معمور کرنے لیے دولت ضائع کرنا شروع کر دیتے ہیں اور یہی وجہ ان کے زوال کا باعث بنتی ہے۔

چینیوٹی شیخ برادری کی کہانی بڑی دلچسپ ہے۔ معمولی کام و دکان داری اور آڑھت سے بڑی اندر ستری اور تجارت۔ ہم نے بزرگوں سے سنا کہ ہماری کام یا بی بی کی چار خصوصیات ہی اہم ہیں۔ بھرت اور سفر، محنت اور ذہانت، نمود و نمائش سے پر ہیز، کفایت شعاراتی اور وسائل کا درست استعمال۔ میں نے والد صاحب سے ایک اور نصیحت بھی سنی۔ وہ کہتے تھے:

"To err is human but to repeat is foolishness".

غلطی سے نہ سیکھنا بہت بڑی حماقت ہے اور کاروبار اس حماقت کا بار بار متحمل نہیں ہو سکتا۔

تعلیم کب اور کتنی

تعلیم کو ہم اہمیت ضرور دیتے ہیں لیکن تعلیم کاروبار کے تقاضوں کے مطابق ہونی چاہیے۔ اگر آپ کو سوتھ منڈی میں بیٹھ کے کام کرنا ہے تو غیر ملکی تعلیم کی ضرورت نہیں۔ اگر آپ کو بین الاقوامی سطح پر ٹریننگ کرنی ہے یا ملٹی نیشنل کمپنیوں سے مسلک ہونا ہے تو پھر آپ کو فارن کو الیفائیڈ ہونا چاہیے۔ بعض کاروبار ایسے

ہیں جن کے لیے شلوار قمیش پہنانا پڑتا ہے اور بعض کاروبار ایسے ہیں جو کوٹ پتوں اور نالی کا تقاضا کرتے ہیں۔ پنجابی کہاں بولنی ہے اور انگریزی میں کہاں گفتگو کرنی ہے ہمیں ان باتوں کا مکمل ادراک ہے۔ یہی وجہ ہے کہ جوں جوں ہم نے ترقی کی اس کے مطابق ہی Human Resource تلاش کرتے رہے۔ میں نے جب فیصل آباد سے بی کام کیا تو میرے والد نے پوچھا کہ آگے پڑھنا ہے یا کام کرنا ہے۔ میں نے کام کرنے کا فیصلہ کیا کیوں کہ اس وقت کام کی ضرورت تھی۔ والد صاحب ایک نیا پولیسٹر پلانٹ لگوار ہے تھے۔ یہ ایک مکمل طور پر جدید نیکنالوچی تھی۔ پاولوزر کے روایتی کام سے ہٹ کر ایک نیا قدم۔ مجھے لگا کاروبار میں میری شمولیت ہمیں آگے لے جاسکتی ہے۔ میں والد کی معاونت بھی کر سکتا ہوں اور سیکھی بھی سکتا ہوں۔ کاروبار میں وقت کے ساتھ نئی سوچ اور Innovation بھی درکار ہوتی ہے۔ میں پچھیں سال کے بعد ہمارے کام کی نوعیت بدلتی تو میں نے اپنے بیٹے کو اعلیٰ تعلیم کے لیے بوشن، امریکا پہنچوادیا۔

میں سمجھتا ہوں کہ کاروبار صرف ڈگری کے ذریعہ نہیں ہوتا۔ اس کے لیے اس تعلیم کی ضرورت ہے جو اس کاروبار سے متعلقہ ہو۔ میں اپنے بچوں سے یہ بھی کہتا ہوں کہ تعلیم حاصل کر کے بزرگوں کے کام میں کیڑے نہ نکالیں۔ بزرگوں نے جو کچھ کیا وہ ان کے پاس موجود وسائل کا بہترین استعمال تھا۔ اب تمھیں نئے تصورات کو متعارف کروانا ہے لیکن یہ سب کچھ ماضی کے تجربات کی بنیاد پر ہی ہوگا۔ مجھے یہ کہنے میں کوئی امر مانع نہیں کہ چینیوٹی کاروبار میں تو بہت آگے جاسکتے ہیں لیکن اور کاموں میں شاید بہت زیادہ کام یا بندہ ہوں۔ مثلاً ہم سیاست میں کوئی بہت بڑا مقام حاصل نہیں کر سکے۔ یہ کام ہمارے مزاج کے مطابق نہیں۔ ہم چیمبر اور ٹریڈ ایسوسی ایشن کی سیاست میں تو کام یا بندہ ہیں لیکن عوامی سیاست میں کام یا بندہ نہیں۔ اس لیے کہ عوامی سیاست کے اصول ہی مختلف ہیں۔ ہماری برادری کے کئی لوگ سیاست میں گئے لیکن انہوں نے کوئی بہت بڑا کارنامہ سر انجام نہیں دیا۔ فلاجی کاموں سے البتہ ہم مسلک ہیں۔ ہماری برادری اور ہمارے اپنے بزرگوں نے اللہ کی راہ میں بہت کچھ دیا۔

کاروبار نسل درسل

ایک اور اہم بات کاروبار کے تسلسل کے بارے میں بھی ہے۔ میرا مشاہدہ ہے کہ مختلف ممالک میں ترقی

اس وقت ہوئی جب ایک ہی خاندان کی مختلف نسلیں ترقی کرتی رہیں۔ ترقی کا سفر Relay Race کی طرح ہے۔ ایک نسل کچھ دور بھاگتی ہے اور پھر مشعل اگلی نسل کے ہاتھ میں تھما دیتی ہے۔ اگر اگلی نسل اس مشعل کو آگے لے جانے کی صلاحیت رکھتی ہے تو ترقی کا یہ سفر جاری رہے گا لیکن اس کے لیے غیرہ جذباتی انداز میں سوچنا پڑتا ہے۔ رفاقت یا علیحدگی کے کچھ اصول مرتب کر کے سسٹم بنانا پڑتے ہیں۔ چنیوٹ برادری میں والد اپنے بیٹے کو اپنی زندگی میں ہی اپنی کرسی پر بٹھا دیتا ہے اور ساتھ ہی سارا فن اور ہنر بھی سکھا دیتا ہے۔ اسے مکمل رہنمائی بھی دیتا ہے۔ ہم نے دیکھا ہے کہ زمیندار گھرانوں میں ایسے نہیں ہوتا۔ وہاں کوئی کسی کو اپنی زندگی میں کرسی پر بیٹھنے نہیں دیتا۔ محنت کام یا بی کی اصل کنجی ہے۔ محنت صرف جسمانی نہیں ہے۔ جسی بھی ہوتی ہے۔

I have seen many hardworking people who were not successful but I have not seen any successful person who was not hardworking".

محنت کے ساتھ ساتھ نئے آئندیا یا کوئی آزمانا چاہیے۔ میاں محمد منشاء شاہید اسی لیے زیادہ کام یا ب ہے کہ وہ نیا کاروبار کرنے سے نہیں کترتا۔ چنیوٹی شیخ اپنی غلطیوں سے سکھتے ہیں۔ اگر ہوٹل میں ٹھہرنا کے پیسے نہ ہوں تو رات کو سفر شروع کر دیتے ہیں تاکہ رات بھی گزار جائے اور اگلی منزل پر بھی پہنچ جائیں۔ اگلی منزل کا یعنی اور سفر بے حد ضروری ہے۔

میرا زیادہ تر کاروبار فیصل آباد میں ہے۔ میکشمال ایک سپورٹرز ایسوی ایشن کے گروپ لیڈر کی حیثیت سے بہت سے فکر دامن گیر رہتے ہیں۔ ہمارے پاس وسائل کی کمی نہیں اور ہمارے لوگ بھی ذہین ہیں۔ ہمیں بہت آگے جانا چاہیے لیکن توانائی کا بھرمان، لاءِ اینڈ آرڈر اور Cost of Business میں اضافہ ہمارے راستے کی رکاوٹ بن چکے ہیں۔ ہم پیروں سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں، ضرور کرنی چاہیے لیکن ہم اپنے سرمایہ کار سے محبت کیوں نہیں کرتے۔ وہ ریاست کی طرف سے بد سلوکی کا شکار کیوں ہے۔ احمد کمال نے یہ کہا اور کھڑکی کے باہر دیکھنے لگا۔ عین اسی وقت ایک بھرپور زلزلے نے دفتر کے درود یا وار کو

ہلا کے رکھ دیا۔ لوگ باہر بھاگے لیکن احمد کمال خاموشی سے باہر دیکھتا رہا۔ اس کے چہرے پر خوف کے کوئی آثار نہ تھے۔ پر سکون اور مطمئن۔ شاید وہ اگلی منزل کے خواب دیکھ رہا تھا۔ مجھے لگا کام یا ب لوگ پر سکون رہتے ہیں، خوف زدہ نہیں ہوتے۔ زلزلے کے جھکٹے ختم ہوئے۔ احمد کمال نے پھر سے کافی منگوائی اور کہانی کا آغاز ویس سے کر دیا جہاں سلسلہ کلام ٹوٹا تھا..... ”بھرت میں برکت ہے..... پاڑنے شپ پاؤں کی زنجیر نہیں بخی چاہیے..... کارو بار سائنس نہیں آرٹ ہے.....“

ڈاک مل مل کھان بن کارن افک

شہزادہ عالم منوں

(منوں گروپ)

خوش اخلاق، خوش مزاج

لوگ دنیا سے رخصت ہو جاتے ہیں لیکن اپنی یادوں کی خوبیوں چھوڑ جاتے ہیں۔

شہزادہ عالم منوں سے میری ملاقات بہت سال پہلے ہوئی۔ ان کے دفتر کے انتہائی آرام دہ اور دیدہ زیب ماحول میں۔ یہ 2001 کی بات ہے۔ شہزادہ عالم اب اس دنیا میں نہیں لیکن ان سے محبت کرنے والے آج

بھی ان کے گردیدہ ہیں۔ خوش اخلاق، خوش مزاج، خوش وضع شہزادہ عالم نے اپنی کہانی ساتھ ہوئے کہا:

جو لوگ سمجھتے ہیں کہ دولت گھر بیٹھے مل جاتی ہے وہ غلط فہمی کا شکار ہیں۔ کام یابی تو ایک جو نہ کا تقاضا کرتی ہے..... ہمارے بزرگوں نے اپنے کاروباری سفر کا آغاز بیسویں صدی کے اوائل میں کلکتہ سے کیا۔ ان میں میاں دوست محمد منوں، میاں محمد یوسف منوں، میاں حاجی محمد شفیع منوں اور میاں نذریں منوں شامل تھے۔ یہ چاروں آپس میں سلسلے بھائی تھے۔ کلکتہ میں شروع ہونے والا یہ کاروبار بڑا اور جو نے بنانے کی نیکشی پر مشتمل تھا۔ کام یابی میں تو میرے پچھا حاجی محمد شفیع مر حوم کلکتہ سے نکل کر جاپان تک پہنچ گئے اور خاندانی کاروبار کو اور آگے بڑھایا۔ کاروبار کی یہ روایت نصف صدی سے زیادہ عرصہ پر محيط تھی۔ محبت اور اتفاق نے ان بھائیوں کو کہاں سے کہاں پہنچا دیا۔ پاکستان بننے کے بعد ہم مشرقی پاکستان منتقل ہو گئے جہاں ہم نے منوں گر، ٹوٹی ڈھا کہ میں ستر ہزار سینڈ لائز پر مشتمل تین لیکٹھاں میں لگائیں۔ مغربی پاکستان میں بھی ہمارے خاندان نے تین میں لگائیں جو چالیس ہزار سینڈ لائز پر مشتمل تھیں۔ منوں موڑز کے نام سے کراچی میں گاڑیوں کی مینوں فیکچر نگ کا کام بھی شروع کیا۔ اس کے علاوہ ہمارے گروپ نے پلاسٹک اور انجینئرنگ جیسے شعبوں میں بھی پیش رفت کی۔ یہ ساری کام یابیاں بہت محنت کے بعد ملیں۔

صنعت کے میدان میں ہم بہت تیزی سے رواں دواں تھے کہ حالات بدل گئے۔ ضروری نہیں کہ زندگی

انسان کی خواہشوں کی تابع ہی ہے۔ 1972ء کا سال ہمارے لیے دہرے صدے کا باعث تھا۔ ہم تیزی سے آگے بڑھ رہے تھے لیکن اچانک یوں لگا جیسے سامنے کوئی گہری کھاتی آگئی ہو۔ مشرقی پاکستان بگلا دلیش کی صورت اختیار کر گیا اور ہماری تمام تر اندھری ہم سے چھن گئی۔ کار میونی فیچر نگ پلانٹ نیشنلائزیشن کی نذر ہو گیا۔ یہ ہمارے ملک میں صنعتی ترقی کا نقصان تھا۔ ایک لمحے میں کسی کی محنت کا حاصل چھین لینا انصاف کے کسی بھی تقاضے کے مطابق نہیں۔ گہری مالیوں نے ہمیں اپنے گھرے میں لے لیا لیکن ہم نے شکست تسلیم نہیں کی اور بزرگوں کی روایت پر عمل کرتے ہوئے ایک بار پھر محنت کا اصول اپنایا اور میدان میں کوڈ پڑے۔ کچھ ہی عرصہ میں ہم نے پندرہ فنی ٹیکنیکل ملیں لگا کر اپنی کاروباری صلاحیتوں کا لوبہ منوایا۔ میاں نذر حسین منوں میرے والد تھے لیکن منوں گروپ کو مستحکم کرنے کا اعزاز میرے پچا دوست محمد کے سرے ہے۔ ہمارے گروپ کی توجہ ٹیکنیکل زراعت اور شوگر اندھری کی طرف ہے جبکہ میرے پچا میاں دوست محمد کا خاندان پولٹری، کارپٹ میونی فیچر نگ، ٹیکنیکل اور کاسک سوڈا اندھری سے ملک ہو گیا۔ یہ لوگ اولپیا گروپ کے نام سے مشہور ہیں۔ میرے تیرے پچا محمد شفیع منوں کا خاندان کیمیکل اندھریز سے وابستہ ہوا اور وہ رفیان گروپ کے نام سے مشہور ہوا۔

چنیوٹ برادری اور چوناگلی

گر کر سنہلنے کی جو کہانی میں نے آپ کو شانی وہ تو محض ایک مثال ہے۔

چنیوٹ برادری کی سمجھ بوجھ کے بارے میں ایسی کہنی ناقابل یقین کہا نیاں ہیں۔ انگریزوں کی فتح کے بعد جب پنجاب میں ہندو اور سکھ معاشری میدان میں برتری لے گئے تو تلاش روزگار میں ہمارے بزرگوں نے چنیوٹ سے نقل مکانی شروع کر دی۔ ان میں سے اکثر نے ملکتہ کا سفر اختیار کیا۔ ان سب کی زندگی کا آغاز تقریباً یکساں انداز میں ہوا۔ پہلے محنت مزدوری کی، پھر چھوٹی موٹی دکانیں کھولیں اور بعد میں بڑے بڑے کاروبار تک پہنچ گئے۔ ہماری برادری کو اصل موقع اس روز ملا جب انہیں خبر ہوئی کہ ہندو چڑیے کو ہاتھ لگانا گناہ سمجھتے ہیں۔ جہاں تک میری معلومات ہیں ہماری برادری میں چڑیے کا کاروبار شروع کرنے والے پہلے شخص کا نام محمد دین چوناگلی والا ہے۔ پاکستان کا وجود اور نیشنلائزیشن ہماری

برادری کے اکثر افراد کے لیے جہاں ایک بڑا امتحان تھا وہ ہیں نعمت اور انعام بھی ثابت ہوا۔ تاجر برادری کے لیے کوریا کی جگہ (1950) بھی ایک اہم سنگ میل تھا جس کے دوران انھوں نے بہت دولت کمائی۔ انھوں نے اس میدان میں کامیابی کے جھنڈے گاڑ دیے۔ شاید وہ چنیوٹ کے پہلے ملٹی ملینیر (Multi Millionaire) تھے۔ باقی لوگ ان کے نقش قدم پر چلنے لگے اور کامیابی ان کے قدم چوتھی رہی۔ چڑے کے کاروبار کے ذریعے ہی ہم لوگ شو فیکٹری کے کاروبار کی طرف راغب ہوئے۔ پاکستان بننے کے بعد ہماری برادری دو حصوں میں تقسیم ہو گئی۔ کچھ لوگ مشرقی پاکستان اور باقی مغربی پاکستان چلے آئے اور کچھ ایسے بھی تھے جو کلکتہ میں ہی رہ گئے۔ نامساعد حالات کی وجہ سے ہمارے لوگوں کے پاس کاروباری سمجھ بوجھ کے سوا اور کچھ نہ بجا تھا لیکن ان سب نے خوب مخت کی اور انھیں نیک نیتی کا صلسلہ گیا۔ ایک وقت ایسا بھی آیا جب چڑے کی صنعت میں نوے فیصد یونکشائل کی صنعت میں ستر فیصد اور شوگرانڈ شری میں ہماری برادری کا حصہ پچاس فیصد سے زیادہ تھا۔ چینیوٹی شیخ برادری کے اس غلبے کی ایک وجہ یہ ہے کہ ہم اپنی جمع پوچھی ملک سے باہر نہیں سمجھتے جب کہ کئی اور کاروباری گروہوں نے غیر یقینی صورت حال کے پیش نظر ملک سے باہر جانے کو ترجیح دی۔

ہمارا پاکستان

ہم سمجھتے ہیں کہ یہ طین ہی ہمارا اصل سرمایہ ہے۔ ہم یہ دھرتی چھوڑ کر کہاں جاسکتے ہیں۔ تقسیم ہند کے موقع پر کا گنگر کے ایک لید روپیہ بھائی پیل کا خیال تھا کہ پاکستان اپنی کمزور میعت کی وجہ سے بہت جلد ختم ہو جائے گا لیکن جب میکن اور چینیوٹی کی یونیورسٹی دھڑا دھڑا پاکستان پہنچنے لگی تو اسے اپنی غلطی کا احساس ہوا۔ اس نے ہندو بلوائی اور انہیا پسندوں کو بڑے دکھ کے ساتھ فقط یہ کہا ”تم نے مسلمان تاجر ووں کو اونٹ مار کا انشانہ نہیں بنایا بلکہ پاکستان کو مضبوط کر دیا ہے۔“ بھی لوگ اب پاکستان کے لیے ریڑھ کی بڈی بنیں گے، اور پھر ایسا ہی ہوا۔ کاروباری زندگی کے علاوہ مجھے رفاقتی کاموں سے بھی لگاؤ ہے۔ میں بہت سے رفاقتی اداروں، سکولوں، بسپتاں اور نہیں اداروں سے ملک ہوں۔ ایسی سن کاٹ، این سی اے، اور چنیوٹ کا عمر حیات محل جس کی بحالت کے لیے میں نے کچھ وسائل فراہم کیے۔ چار سال تک میں مجلس شوریٰ یا قومی اسمبلی کا ممبر بھی رہا۔ سماجی کاموں کے علاوہ ایک Contribution جس پر مجھے فخر ہے وہ

ہماری ملوں اور دفاتر کا طرز تعمیر ہے۔ ہم نے انڈسٹری کو تعمیر کے ایک نئے سلیقے سے نوازا۔ پاکستان میں صنعتی عمارتیں بہت بدنما ہوتی تھیں۔ ہم نے اسی بدنما کو حسن و زیبائش میں بدل دیا۔ ملوں کے باہر جنگلے لگانے کی طرح ہم نے ڈالی۔ بعد میں اس انداز کی پیروی بہت سے سرکاری اداروں نے بھی کی۔ مجھے نئے رجحانات کے ساتھ ساتھ روایت سے بھی محبت ہے۔ موڑھے گھڑے، رنگیں چار پائیاں اور پگڑیوں والے ملازم۔ میرے لگھر اور دفاتر میں آپ کو دیکھیں پنجاب کی جھلک نظر آئے گی۔ ہمیں زندگی سے محبت ہے۔ چینیوٹی شیخ برادری کاروبار سے مسلک ہونے کے باوجود ذوقِ اطیف سے محروم نہیں۔

انٹر پر نیور

انٹر پر نیور کون ہے۔ وہ عام لوگوں سے مختلف کیوں ہے۔ اس کے اندر کون سی خوبیاں ہیں جو اسے کام یاب بناتی ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ

"Entrepreneurship is the individual's response to the world around him".

انٹر پر نیور حالات کو جوں کا توں قبول نہیں کرتا۔ وہ ہٹ کے سوچتا ہے۔ وہ تبدیلی لانا چاہتا ہے۔ غیرِ قینی حالات سے نبرد آزمہ ہو کر ایک واضح منزل کی طرف جاتا ہے۔ اس اعتبار سے چینیوٹ کا ہر کاروباری آدمی انٹر پر نیور تھا۔ زندگی میں ہر شخص کو چیلنجز کا سامنا ہے لیکن جو مقابلے کے لیے تیار ہو، ہی انٹر پر نیور ہے۔ زندگی اتنی آسان تو نہیں کہ ہر شخص اس کا سامنا کر سکے۔ ہمارے بزرگوں نے عزم کے ساتھ زندگی کی مشکلات کا سامنا کیا اور پھر کام یاب ہوئے۔ چینیوٹی برادری میں مازمت کا لکھنیں۔ یہی وجہ ہے کہ ہم دور راز علاقوں تک پہنچے اور کاروبار کی نئی کہانیاں رقم کیں۔ ہم اپنی روایات کے بہترین نمائندہ بھی ہیں۔ کاروباری شخص اپنی قوم کا سفیر بھی ہوتا ہے۔ دنیا بھر میں جس شخص نے بھی چینیوٹ کیوٹی سے کاروبار کیا وہ پاکستان کا گرویدہ ہوئے بغیر نہ رہ سکا۔ کاروبار ہمارے لیے صرف دولت نہیں ہماری بیچان اور ہماری عزت بھی ہے۔

متوال

شہزادہ عالم منوں اور ان کے خاندان کو بہت سے تشیب و فراز کا سامنا کرنا پڑا لیکن کام کی عظمت پر ان کا

ایمان متزل نہ ہوا۔ بعض لوگوں نے ان کے کام کرنے کی فلسفی کو ”منوازم“ (Monnooism) کا نام دیا۔ ایک انگریزی کے مطابق:

MONNOOISM can roughly be defined as an equi-proportional blend of optimism and realism that originates with the will of God. The man behind this philosophy is none other than the 68-year old President of the vintage Monnoo Group of Companies-Shahzada Alam Monnoo. Asked as to what actually made him believe so strongly in the afore-stated philosophy, Monnoo was simple in his reply. He said the astounding thud inflicted by the ruthless Nationalization to his financial stature in early 1970s and then the subsequent recovery in years to come, brought him closer to his Creator. Vicissitudes of time thus refined me as a man who has always been optimistic and realistic in approach regardless of the gravity and quantum of problems confronting in the normal routine of life. I took my kids to a small house in Murree when Bhutto literally went out waging a war against the industrialists of this country. In East Pakistan, a few of my units attracted the attention of Mujeeb-ur-Rehman, while others were invaded by the labour employed there. Everything was lost for me and life was totally colourless before I came across a local

cleric who guided me by saying that a human is just a custodian of the divine bounties including wealth. I agreed and bowed my head. Like anyone in moments of despair and despondency, I too sought pardon from the Creator which, I believe, He graciously granted. At a time when all were shy investing, those who dared against all odds, were bound to succeed. All I needed was my credibility and repute. During Bhutto's era, I set up five textile mills. I knew even if my units were again taken away by the state, the government would surely be seeking an expert to run what may have been a State-owned Textile Corporation. And having transformed into an orthodox optimist after facing the rigours of time, I continue to ride my luck today with His nod only, and let me add here that I would have been nothing without Pakistan today."

"میں نے نیکشاہل کے بڑنے کو سمجھنے اور اس کے اسرار و موز جاننے کے لیے بہت محنت کی ہے۔ امریکا میں نارتھ کیرولینا کے ایک کالج سے اس مضمون میں ڈگری لی اور پھر برس ہا برس کا تجربہ اور عملی ریاضت۔ میں نے اپنی زندگی کے بہترین دن اس صنعت پر لگا دیے۔ میرا دوسرا عشق اچھی عمارتوں سے ہے۔ جان رُسکن امریکا کا ایک بہت بڑا صنعت کا رہا۔ اس کی ایک بات سمجھے بہت اچھی لگی:

"Life without industry is guilt and industry without art is brutality".

یہ بات میرے دل میں گھر کر گئی۔ ہم نے جتنی بھی صنعتیں لگائیں وہ اسی لیے دیدہ زیب ہیں۔ راک فیلر

خاندان عوامی فلاج و بہبود کے کاموں میں میرا روں ماذل رہا۔ ان کے نقش قدم پر چلتے ہوئے میں نے بہت سے تعلیمی اداروں کو مدد فراہم کی۔ فراغ دلی سے خرچ کیے بغیر ہم معاشرے میں کوئی تبدیلی نہیں لاسکتے۔ میں نے پچاس سے زیادہ ایسے اداروں کی مدد کی جو ماجی ترقی سے مصلک ہیں۔ میں نے زندگی میں ہمیشہ روشن پہلوؤں پر یقین رکھا۔ 1971 میں ہمارے ساتھ جو کچھ ہوا وہ قصہ پارینہ بن گیا۔ ہم انتقام پر یقین نہیں رکھتے۔ کاروبار کرنے والا شخص انتقام نہیں لیتا۔ اس کے نزدیک کام یابی ہی بہترین انتقام ہے۔ مجھے وزیر اعظم بے نظیر بھٹو کے ساتھ کہنی بار غیر ملکی دوروں کا موقع ملا لیکن میں نے کبھی ان تکنیکوں کو نہیں دھرا یا۔ پنپڑ پارٹی کے ہی دور میں مجھے "Legend of the Textile Industry" کا ایوارڈ پیش کیا گیا۔ یہ ایوارڈ فروری 2011 میں آصف علی زرداری نے پیش کیا۔ میں نے اپنے ایک دوست سے کہا..... یا تو ذوالفقار علی بھٹو کا وہ فیصلہ جس میں اس نے ہمیں انڈسٹری سے در بدر کیا غلط تھا یا پھر یہ فیصلہ جس میں مجھے Legend کہا گیا۔ ہم حتیٰ فیصلے کا اختیار تاریخ پر چھوڑتے ہیں۔ ”اچھا اندر پر نیور زندگی کے نشیب و فراز سے بے نیاز آگے بڑھتے چلا جاتا ہے۔ اس کا عشق صرف کام سے ہوتا ہے۔ نتیجوں سے نہیں۔“

”میں ایک Optimist ہوں۔ زندگی کے روشن پہلوؤں پر یقین رکھتا ہوں۔ مشکلیں میرے شوق کو اور بڑھاتی ہیں۔ مجھے زمینی حقائق کا علم ہے اور یہ بھی علم ہے کہ ایک مختتی اور پر اعتماد شخص کبھی ناکام نہیں ہوتا۔“ شہزادہ عالم نے پھر سے اپنا فلسفہ دھرا یا۔ اسی باوقار مسکراہٹ کے ساتھ جو ان کی شخصیت سے مخصوص تھی اور تمام عمر ان کے چہرے پر تھی۔ اس مسکراہٹ پر ایک اور تحریر بھی لکھی ہوئی تھی:

"Entrepreneurship is the individual's response to the world around him".

میر کارن اقبال
میر کشمکش پورا شد
میر کشمکش

میاں نسیم شفیع

(ایم ایس ٹی MST گروپ)

کلکتہ اک اور شہر

ہمارا تعلق چینیوٹ کے گلوں خاندان سے ہے۔ گلوں چینیوٹ شیخوں میں بہت معتبر خیال کیے جاتے تھے۔ ایک روایت کے مطابق امام بن تیمیہ نے سلطان غیاث الدین تغلق کو ہندوستان میں تبلیغ اسلام کے لیے آمادہ کیا اور ان کے کہنے پر یہاں لا تعداد تبلیغی مرکز قائم ہوئے۔ ان مرکز میں ایک مرکز چینیوٹ کے گرد و نواح میں بھی تھا جس کی بدولت بڑی تعداد میں ہندو قبائل مسلمان ہوئے۔ ہمارا شجرہ نسب بھی انہی نو مسلم گھر انوں سے ملتا ہے۔ ہمارے دادا میاں غلام یاسین مولیشیوں کی خرید و فروخت کا کاروبار کرتے تھے۔ بعض اوقات انہی کی خرید و فروخت بھی کرتے۔ وہ میلیوں کا سفر طے کر کے مختلف منڈیوں کی تلاش میں اپنے مولیشی ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جاتے تھے۔ ان کے چار بیٹے اور دو بیٹیاں تھیں۔ ہمارا گھر انہی ایک عام سفید پوش گھر انہ تھا۔ مال و دولت نہ ہونے کے باوجود غربت نہ تھی۔ سادہ ماحول، سادہ زندگی پانچ وقت کی نماز اور کاروبار۔

میرے والد نے ایک اور قدم اٹھایا۔ مقامی منڈیوں سے نکل کر کلکتہ کے خواب دیکھنے لگے۔ اور یوں 1941ء میں انہوں نے کلکتہ میں اپنے بھائیوں کے ساتھ مل کر کام شروع کیا۔ چڑیے کا یہ کام آہستہ آہستہ ترقی کرنے لگا۔ محنت، سادگی اور ایمان داری۔ میاں غلام یاسین نے کاروبار کے جو اصول سکھائے وہی ان کے لیے مشعل راہ بنتے رہے۔ کچھ عرصہ بعد میرے ایک بھائی والد کے کہنے پر حیدر آباد کام کرنے لگے لیکن کلکتہ کی فضائی اور تھی۔ وہاں محنت کا سکھ چلتا تھا اور کاروبار کی زبان بولی جاتی تھی۔ چینیوٹ والوں کو یہ شہر بہت راس آیا۔ 1947 کے بعد والد صاحب کراچی آگئے اور انہوں نے کچھ کھال میشہ (Raw goats skins and sheep skin) کا کام شروع کیا۔

ان دنوں ڈھاکہ ہم سے بہت دور نہ تھا۔ حالات بھی اچھے تھے اور موقع بھی موجود تھے۔ یہی سب کچھ دیکھ کر ہمارے ایک بھائی عبدالحفیظ ڈھاکہ چلے گئے۔ وہ وہاں سے مال تیار کر کے کراچی روانہ کرتے تھے۔ 1956ء کا یہ ایک واقعہ ہمارے لیے بے حد اہم ہے۔ اس سال بارشیں بہت ہوئیں۔ عید الفتح season تھا اور کچا کھال میں کثیر تعداد میں ہماری آڑھت پر اسٹور تھا۔ بارشوں کی کثرت سے ہمارے گوداموں میں سیلاں کا پانی بھر گیا اور لاکھوں روپے کا وہ مال جو ابھی تک لوگوں کی ملکیت تھا ضائع ہونے لگا۔ ہماری کوشش تھی کہ مال ضائع ہونے سے بچ جائے اور سپاٹر زون قصان نہ اٹھانا پڑے۔ ہم نے ایک لمحہ بھی تاخیر نہ کی اور گوداموں سے پانی نکالنے کے لیے فوری اقدام کیے۔ اس کوشش میں ہمارے بہت وسائل صرف ہوئے لیکن اس کے نتیجہ میں سپاٹر زکی ساٹھی فی صدر قم ڈوبنے سے بچ گئی۔ یہ ایک بڑی قربانی تھی۔ تمام لوگ بے خوش ہوئے اور اس نیک نیتی کی بناء پر اللہ تعالیٰ نے ہم پر بھی کرم کیا۔ ہمارا کام دن بدن بڑھتا چلا گیا۔ یہ عرصہ 1960ء سے 1964ء تک پھیلا ہوا ہے۔ اس وقت صرف کام اور کام کی دھن رہتی تھی۔ ایک عزم تھا کہ کاروبار میں نام پیدا کرنا ہے۔ ہم نے 1962ء سے ٹیزیری کا کاروبار بھی شروع کر دیا۔ پہلے ہم Raw Skins ایکسپورٹ کرتے تھے پھر ہم نے ویٹ بلو Skins ایکسپورٹ کرنا شروع کیا۔ 1980ء میں Crust لیدر ایکسپورٹ کیا اور اس کے بعد Dyed Leather اور فش لیدر ایکسپورٹ کرنا شروع کیا۔ 1964ء سے 1972ء تک ہمارے لیدر کی بہت مانگ تھی جس کی وجہ سے ہماری کاروباری بیاناد بہت مستحکم ہوئی۔ محمد شفیع ٹیزیری (MST) کو قائم کرنے میں بھائی محمد صدیق اور عبدالحفیظ صاحب کا بھی اہم کردار ہے۔ MST آج اعتماد اور معیار کے حوالے سے بہت بڑا نام ہے۔ ہماری کراچی کی فیکٹری پاکستان میں سب سے زیادہ شو زلیدر تیار کرتی ہے۔ ہمارا لیدر میں الاقوامی طور پر کسی بھی اچھی کوالٹی کے لیدر کا مقابلہ کرتا ہے۔ کوئی بھی بڑا خواب پہلے دن نہیں دیکھا جاتا۔ پہلی شرط سفر کا آغاز ہے۔ جانوروں کی خرید و فروخت سے شروع ہونے والا کاروبار ایک روز ایک بڑی ٹیزیری میں تبدیل ہو گیا۔ یہ سب ایک مسلسل بحث جو کا حاصل تھا۔

بزرگوں کی خدمت

میرا یقین ہے کہ کام یا بزندگی میں محنت کا کافی عمل دخل ہوتا ہے۔ قابلیت بھی ضروری ہے لیکن محنت اور وقت کی پابندی زیادہ اہم ہیں۔ کام کے ساتھ ساتھ خلق خدا کی خدمت کا جذبہ بھی شامل ہوتا ہے۔ بہت برکت ہوتی ہے۔ والد صاحب خدمت کا بہت کام کیا کرتے تھے اس کا ہمیں علم ان کی وفات کے بعد ہوا۔ انہوں نے کراچی میں کچھ اور بزرگوں کے ساتھ مل کر بیت المال قائم کیا جس سے برادری کے غراءہ اور سفید پوش لوگوں کی مدد پوشیدہ طریقہ سے کی جاتی۔ والد صاحب چنیوٹ برادری میں ممتاز مقام رکھتے تھے۔ والدین کی خدمت میں بھی وہ کسی سے پچھہ نہ رہے۔ ہمارے دادا بڑھاپے میں چلنے میں دشواری محسوس کرنے لگے تو والد صاحب ان کو نہ ہوں پہنچا کے مسجد میں لاتے اور واپس لے جاتے۔ گھر میں وہ عموماً لگکی اور آدھے بازو والی بیان پہنچا کرتے اور چار پائی پنیم دراز ہو کے حقہ پیا کرتے۔ ان کو اپنے بیٹوں کے اتفاق سے بہت خوشی ہوتی۔ ان کی بیمیشہ یہ خواہش رہی کہ ان کا خاندان ان آپس میں جزا رہے۔ ”اللہ کا سب سے بڑا کرم یہی ہے کہ ہم کاروبار میں اکٹھے ہیں۔ چھوٹے اپنے سے بڑوں کا احترام کرتے ہیں۔ یہ سب اچھی تربیت کا صلمہ ہے۔ ہمارے بزرگوں کا کہنا تھا کہ ایمانداری، محنت اور جدوجہد کے بغیر کچھ حاصل نہیں ہو سکتا۔ کاروباری سا کھنچانے کے لیے ہم کسی بھی قربانی سے درفعہ نہیں کرتے۔ یہی وجہ ہے کہ ملک بھر میں ہی نہیں دنیا بھر میں چنیوٹی برادری کا نام اعتبار اور اعتماد کی نشانی ہے۔

خدمتِ خلق

چنیوٹ سے دور ہنے کے باوجود ہم اس شہر سے اپنا تعلق منقطع نہیں کر سکتے۔ محلہ راجہ والی میں ہمارا گھر بزرگوں کی نشانی کے طور پر آج بھی موجود ہے۔ اس گھر کو ہم نے اپنی والدہ کے نام پر عائشہ میموریل ٹرست ہائی سکول بنادیا ہے۔ اس سکول میں چار سو سے زائد بچے زیر تعلیم ہیں۔ گورنمنٹ گرلز کالج کی تغیر میں بھی ہم نے اپنا حصہ ڈالا ہے۔ کراچی میں محمد شفیع پولی ٹکنیک کے نام سے ایک تربیتی ادارہ کام کر رہا ہے۔ یہی وہ عمارت ہے جہاں سے ہمارے بزرگوں نے سب سے پہلے چڑے کا کاروبار شروع کیا تھا۔ شوکت خانم، نمل یونیورسٹی، اخوت، فاؤنڈیشن ہاؤس۔ یہ سب اوارے ہمارے دل کے قریب ہیں۔

ہماری نئی نسل کا رو بار کو آگے بڑھانے کی ہر صلاحیت سے بہرہ در ہے۔ میرے تین بیٹے امیر یکن یونیورسٹیز سے پڑھنے کے بعد اپنے آبائی کاروبار میں مشغول ہو چکے ہیں۔ سماجی میدانوں میں بھی چینیوٹ برادری کی خدمات ساری دنیا میں روشن ہیں۔ دولت کی بہت اہمیت ہے لیکن دولت انسان کی خوشی سے بڑھ کر نہیں ہو سکتی۔ میں چاہتا ہوں کہ چینیوٹ برادری اپنے وسائل LUMS کی طرز پر کسی ادارے کے قیام کے لیے استعمال میں لائے۔ تعلیم کی اہمیت سے کسی کو انکار نہیں اس کے باوجود ہم وسائل کا رخ اس طرف نہیں موڑتے۔ مجھے اس کا دکھ ہے۔

مستقبل کے چراغ

پاکستان میں چڑے کے کاروبار میں ہم الحمد للہ بہت آگے ہیں۔ محمد شفیع نیزی جو ایم۔ ایس۔ نی کے نام سے مشہور ہے ساری دنیا میں اعلیٰ معیار کی وجہ سے پہچانی جاتی ہے۔ کئی بار ہمیں سب سے بڑے ایکسپورٹر ہونے کا اعزاز مل چکا ہے۔ پاکستان لیڈر انڈسٹری معیار میں دنیا کے تین بہترین ممالک میں شامل ہے۔ ہم اپنا لیڈر یونٹ یورون ملک بھی لگانا چاہتے ہیں۔ واپس ٹرک کے دیکھنا ہماری عادت نہیں۔ The only way for us is way forward.

ہمارے لیے روں ماؤں تو ہمارے دادا میاں غلام یسین ہی ہیں جنہوں نے کاروبار کے آغاز کا فیصلہ کیا۔ میاں غلام یسین کئی ماہ گھر سے دور رہتے۔ اس زمانے میں کاروبار آسان نہ تھا۔ نہ سفر کی سہولت، نہ مالی ادارے، نہ میکنالوجی لیکن انہوں نے مشکل راستوں پر چلتے ہوئے جو خواب دیکھے وہ تیسری اور چوتھی نسل میں پورے ہوئے۔ مستقبل کے چراغ شاید یوں ہی روشن ہوتے ہیں۔ میاں نیم شفیع کے نوجوان صاحزادے فواد شفیع نے بھی اپنے کاروبار کے بارے میں کچھ اور باتیں بتائیں۔

فواد شفیع

ہماری فیملی سائٹھ سال سے بڑیں میں مشغول ہے۔ میرے دادا محمد شفیع اور ان کے سات بیٹے یعنی میرے والد اور ان کے چھ بھائی۔ ان سب لوگوں نے کاروبار میں بہت نام پیدا کیا۔ باہمی محنت، اتفاق، محنت اور ایمان داری۔ میں نے بچپن سے انھی خوبیوں کا چرچا سنایا۔ سادگی اور سچائی ہمارے بزرگوں کا خاصا

تھا۔ میں اپنی کمپنی کا چیف ایگزیکووٹو اور ایکیٹشیر ہونے کے باوجود دفتر پہنچنے میں تاخیر نہیں کر سکتا۔ ہمارے بزرگ نظم و ضبط ذاتی قابلیت اور تجربہ کی بنیاد پر آگے بڑھے جب کہ ہمیں یہ وہ ملک تعلیم جیسے موقع بھی میسر ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہماری کام یا بھی ایک وجہ کاروبار پر ہماری پھر پر توجیہ یعنی Focus ہے۔ ہم بہت ڈوب کر کاروبار کرتے ہیں۔ Growth ہمارے لیے ایک Compulsion ہے۔ ہم اس کے بغیر نہیں رہ سکتے۔ کاروبار میں اگر Growth نہیں تو وہ زوال کا شکار ہونے لگتا ہے۔ ہمیں اگر اپنے لیے نہیں تو اپنی کمپنی اور اس سے متعلق ہزاروں ملازم میں کے لیے آگے بڑھنا پڑے گا۔ ہمارے خاندان میں دینی روایات بہت اہم ہیں۔ ہم ایک بہن کی خریداری میں بھی شریک تھے لیکن ہم نے اسے اس لیے چھوڑ دیا کہ یہ کام ہماری دینی روایات کے خلاف تھا۔ ہمارے گروپ میں پانچ چھ ہزار افراد نوکری کرتے ہیں۔ ہم سمجھتے ہیں کہ یہ بھی خدمتِ خلق کی ہی ایک صورت ہے۔ ہم ملازم میں کو اپنے خاندان کا ہی حصہ سمجھتے ہیں یہاں تک کہ بعض اوقات کسی نکے یا غیر ذمہ دار ملازم کو نکالنا بھی ہمارے لیے مشکل ہونے لگتا ہے۔ یا انتظامی کمزوری نہیں محض رواداری ہے۔

پاکستان ہمارا گھر ہے، ہماری جنت اور ہمارا مستقبل۔ میرے سارے کمزون اور بھائی پڑھنے کے لیے ملک سے باہر گئے لیکن پھر سے لوٹ کر پاکستان آگئے۔ کچھ عرصہ پہلے میری والدہ کراچی میں ایک دہشت گردی کے ایک واقعہ میں گولی کا نشانہ بن گئیں۔ یہ ایک المناک سانحہ تھا۔ ان کی شہادت جن حالات میں ہوئی انہوں نے ہمیں بہت رنجیدہ کیا لیکن وطن اور اہل وطن سے محبت کا رشتہ ایک لمحہ کے لیے بھی متزال نہیں ہوا۔ ملکی حالات کاروبار کے لیے بہت سازگار نہیں لیکن ہم ہر طرح کی قربانی کے لیے تیار ہیں۔ اگر حکومت صرف امن و عامہ کو تینی بنا دے تو پاکستان کا کاروباری طبقہ اس ملک کو بہت آگے لے جاسکتا ہے۔ حکومت امن عامہ کا تھہ دے دے تو خوش حالی کی ضمانت ہم دیتے ہیں۔ ہم دنیا بھر میں پاکستان کا نام روشن کرتے ہیں، اس لیے کہ ہمیں جو کچھ ملا اسی مٹی نے دیا۔ ہم غربت اور جہالت کے خلاف کام کرنا چاہتے ہیں۔ یہ غربت اور جہالت ہی تھی جس نے کسی نوجوان کو گراہ کیا اور وہ دہشت گرد بن گیا اور میری والدہ ہم سے مچھر گئیں۔ میں نہیں چاہتا کسی کی ماں اور کسی کی بیٹی اس طرح شہید ہو۔ ہمیں اپنے وطن کو محفوظ بنانا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ ہم تعلیم کے فروغ کے لیے بہت کام کرتے ہیں۔

ترقی کیسے ہوگی

اس ملک میں ترقی اس وقت ہوگی جب ہم خود احتسابی کے دور سے گزریں گے اور اپنی اقدار کا احترام کریں گے۔ ہم دوسری زندگی گزارتے ہیں۔ امیروں کے لیے کچھ اور ہے اور غریبوں کے لیے کچھ اور۔ میں کراچی کے ایک بہترین انگریزی سکول میں تعلیم حاصل کر رہا تھا کہ میرے والد چینیوٹ اسلامیہ سکول کے صدر ہیں گئے۔ کچھ ہی عرصہ بعد انھوں نے مجھے انگریزی سکول سے نکال کر اس سکول میں ڈال دیا۔ ان کا کہنا تھا کہ میں اس سکول میں اسی وقت بہتری لاسکوں گا جب میرا اپنا بچہ دہاں پڑھے گا۔ میں چینیوٹ اسلامیہ سکول کراچی میں پانچ سال پڑھتا رہا۔ یہ میری زندگی کا بہترین تجربہ تھا۔ سکول میں عام طور پر متوسط اور نیچے متوسط طبقہ کے بچے داخل ہوتے۔ میں نے ان کی مشکلات کو بہت قریب سے دیکھا اور سمجھا۔ اس سکول میں میری جو تربیت ہوئی اس نے مجھے عملی زندگی میں بہت مدد دی۔

چند اصول

کام یابی کا واحد اصول محنت ہے۔ یہی اولین شرط، یہی اولین امتحان۔ کام یابی کے تمام راز محنت میں ہی چھپے ہوئے ہیں۔ انسان کو ناکامی سے خوف زدہ نہیں ہونا چاہیے۔ جو غیر لقینی حالات میں کام نہ کرے وہ انٹر پر نیورنیٹس ہو سکتا اور جو رسک لینے سے ڈرتا ہو وہ کام یاب نہیں ہو سکتا۔ شفیع نیزی دنیا بھر میں معیار کا ایک حوالہ ہے۔ ہمارا شمار دنیا کی بیس بہترین نیزی میں ہوتا ہے لیکن یہ سب کچھ انھی اصولوں کی بنیاد پر تعمیر ہوا۔ کوئی اور آگے بڑھنے چاہتا ہے تو یہی اصول مشعل راہ بن سکتے ہیں۔



شیخ محمد نعیم

(صداق لیدر لمبیڈ)

میرے والد

انتہائی منکر اور خاموش طبع۔ شیخ محمد نعیم کئی خوبیوں کے مالک ہیں۔ ان کا شمار ان لوگوں میں ہوتا ہے جو کمانے سے زیادہ دینے پر یقین رکھتے ہیں۔ رکتے رکتے اور جھکتے جھکتے، انہوں نے صرف چند باتیں بتائیں۔

”میرے پڑا دادا کا نام محمد نعیم، دادا کا محمد شفیع اور والد کا محمد صدیق ہے۔ چینیوٹی شیخ برادری کی عظیم راویت کا حصہ، جنہوں نے اللہ پر بھروسہ کیا اور پھر اپنی محنت اور دیانت کی وجہ سے نام پیدا کیا۔ میری پیدائش نومبر 1946 میں چینیوٹ میں ہوئی۔ ہمارے بزرگ کاروبار سے ہی مسلک تھے۔ جب میں شورکی منزل کو پہنچا تو خود کو کراچی میں پایا۔ لیاری کے علاقے میں مارکیٹ میں کرایے کا ایک گھر۔ ایک کمرہ جس میں میں والدین، چچہ بھائی اور ایک بہن مقیم تھے لیکن اس وقت بھی یہرے خواب بہت بلند تھے۔ میرے والد اون کا کام کرتے جو یورپ اور امریکا ایکسپورٹ ہوتی۔ ہم چڑھے کی کھالوں کو بانسوں پر رکھ کر خشک کرتے اور یوں وہ ایکسپورٹ ہوتا۔ 1956 میں لیاری ندی میں بہت بڑا سیلا ب آیا۔ ہمارے گودام میں بارہ بارہ فٹ پانی جمع ہو گیا۔ تمام کھالیں خراب ہو گئیں اور والد صاحب شدید مایوسی کا شکار ہونے لگے لیکن انہوں نے بہت نہ ہاری۔ اخراجات میں کمی کرنے کے لیے ہم بہن بھائیوں کو انہوں نے چینیوٹ منتقل کر دیا۔ اگلا ایک سال میں نے وہیں گزار۔ اسلامیہ بائی سکول چینیوٹ کے ٹاؤن پر بیٹھ کر میں آگے بڑھنے کے خواب دیکھتا ہا۔ ایک سال بعد حالات بہتر ہوئے تو والد صاحب نے پھر سے کراچی بلا لیا۔ سچھ لوگوں نے ان کی مدد کی اور وہ دوبارہ کاروبار میں مستحکم ہونے لگے۔ والد صاحب نے زندگی بھر بہت محنت کی۔ انھیں کام یابی بھی ملی لیکن وہ زیادہ عمر لے کر نہ آئے تھے اور چھپن سال کی عمر میں دنیا سے

رخصت ہو گئے۔ ہلکائی، حیدر آباد اور کراچی۔ ان کی محنت کی کہانی کئی شہروں میں بکھری ہوئی ہے۔ ان کی وفات کے بعد گو حالات مشکل تھے لیکن ہم بھائیوں نے بہت نہ باری اور آہستہ آہستہ پھر سے کاروبار مضبوط ہونے لگا۔ آج الحمد للہ حالات بہت بدلتے ہیں۔ ہم دنیا بھر کے پیشیتیں ممالک میں کاروبار کرتے ہیں۔ چڑا، کیمیکل، جو تے اور سولار انجینئرنگ کی طرح کے کاروبار۔ تاہم والد کے تمام بھائی اور ان کی اولاد میں آج بھی باہمی محبت کے رشتے میں بند ہے ہوئے ہیں۔

پیشیں ایک امتحان ہیں

ہمارے پچھے پوتے پوتیاں سب جانتے ہیں کہ ہم نے کس معمولی کام سے اپنے سفر کا آغاز کیا۔ میرا ایک ہی بیٹا ہے جبکہ تین پوتے اور ایک پوتی۔ میں ان کوئی بار ماٹھی کی کہانی سناتا ہوں۔ ایک بار میں انھیں لاہور کے اندر وہن شہر دبیل دروازے لے گیا تاکہ ان کو علم ہو کہ تنگ و تاریک گلیوں میں زندگی کیسے گذرتی ہے۔ ہمارے مسائل کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ امیر اور خوش حال جانتے ہی نہیں کہ غریب کس حال میں زندہ ہیں اور کچھ بستیوں میں سہولتوں کی کس قدر کی ہے۔ جنہوں نے صرف خوش حالی دیکھی ہو وہ بدحالی کے بارے میں تصور بھی نہیں کر سکتے۔ میں ہر روز خود کو یقین دلاتا ہوں کہ مجھے بہت جلد اس دنیا سے رخصت ہو کر مٹی میں جانا ہے۔ یہ اللہ ہی کا کرم ہے کہ ہمیں ہر شے مل گئی۔ ہمارا فرض ہے کہ ہم اس مال و دولت اور ان نعمتوں کو امتحان خیال کریں۔ یہ بھی اللہ کا کرم ہے کہ ہمارے خاندان کے تیس پیشیں پچھے پیروں ملک تعلیم حاصل کرنے کے قابل ہوئے۔ آج وہ خود محنت کر کے اپناراستہ بنا رہے ہیں۔ ان کی محنت ان کے لیے ہی سو دنندہ نہیں ملک و قوم کی تغیر کا فرض بھی ادا کر رہی ہے۔

کام یابی کا راز

ہماری کام یابی کا راز تو کل، یقین، سچائی اور محنت میں ہے۔ محنت کے بغیر کوئی شخص کام یاب نہیں ہو سکتا۔ میں لیےے فرماؤش کر سکتا ہوں کہ میرے والد اور دادا ہلکائی میں فٹ پاتھ پر بیٹھ کے چڑا بیچا کرتے تھے۔ جو شخص محنت سے جی چراتا ہے زندگی میں سرخو نہیں ہو سکتا۔ کاروبار میں ایفائے عہد کو بھی بڑی اہمیت حاصل ہے۔ آپ جس کے ساتھ کاروبار کر کریں اسے نفع پہچانے کی کوشش کریں۔ گاہک کو نفع پہچانا بے حد

ضروری ہے۔ کسی کو آپ سے فائدہ ہو گا تبھی وہ آپ کے لیے نفع کا باعث بنے گا۔ اچھا کاروباری صرف اپنے لینبھی سوچتا، گاہک کے لیے بھی سوچتا ہے۔ یہ اصول اہل مغرب نے اپنالیا لیکن ہم اسے بھول گئے۔ میرے والد نے بارہ سور و پوپ سے کام شروع کیا اور پھر ان کی محنت دیکھ کے اللہ ان پر مہربان ہوتا گیا۔ اس کام یا بھی کا ایک راز گاہکوں سے حسن سلوک بھی ہے۔

ہم نے کاروبار میں دوسروں کی بھلائی کو بھی شریج دی ہے۔ ہم اپنے ملازمین کو بھی عزت کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ ہمارے ہر دفتر میں دفتری اوقات کے دوران شاف کو کھانا کھلانا ہماری ذمہ داری ہے۔ جب سے ہمارے بزرگوں نے کاروبار شروع کیا اسی دن سے اس کھانے کا آغاز ہوا اور ابھی تک یہ روایت اسی طرح جاری و ساری ہے۔ بزنس میں Diversification بھی کام یا بھی کے لیے ضروری ہے۔ مختلف کاروباروں میں اتار چڑھاؤ آتار ہتا ہے۔ ہمیں اپناب سب کچھ ایک ہی ٹوکری میں نہیں ڈالنا چاہیے۔ ہمارا اصل کام تو چڑھے کا ہی ہے۔ چڑھے کا کام انسان کو انساری بھی دیتا ہے۔ پہلے ہم صرف چڑھا بیچتے تھے اب ہم جو تے بھی بناتے ہیں۔ اربن سول کے نام سے ایک بہت بڑا باراٹ جس کے بہت سے شور و مزرا کستان بھر میں موجود ہیں۔ یہ شور و مزہ بھی قومی تبھیق کا مظہر ہیں۔ الحمد للہ کوئی نہ کے شور و مزہ میں سب سے زیادہ بیل ہوتی ہے۔ ہمارا کاروبار باریمیوں ممالک میں پھیلا ہوا ہے لیکن مٹی ہماری پاکستان ہے۔ ہم اپنے وطن کو دنیا کے نقشے پر چمکتا ہوادیکھنا چاہتے ہیں۔

علم کی اہمیت

علم کے بغیر نہ کوئی فردوں ترقی کرتا ہے اور نہ ہی کوئی قوم۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہمیں اپناب سب کچھ فروعِ تعلیم کے لیے وقف کر دینا چاہیے۔ میں نے دنیا کے بڑے بڑے کاروباری افراد کے بارے میں معلومات لیں تو یہ پتہ چلا کہ انھوں اپنی دولت کا بڑا حصہ علم کے فروع کے لیے وقف کر دیا۔ علی گڑھ یونیورسٹی نہ ہوتی تو شاید پاکستان نہ بنتا۔ ہمیں پاکستان کو صحیح معنوں میں پاکستان بنانا ہے تو ہر شہر میں علی گڑھ جیسا کوئی ادارہ بنانا پڑے گا۔

علم کے بعد دوسرا کام لوگوں کی خدمت ہے۔ میری زندگی میں اس وقت تبدیلی کا آغاز ہوا جب میں نے

ایک مسجد کی تعمیر کی۔ اس کے بعد مجھے دینے کی ایسی عادت پڑی کہ زندگی کا رخ ہی بدل گیا۔ اس دن کے بعد کسی بھی طرح کے غم نے میرے دل میں گھرنہ کیا۔ اللہ کی راہ میں دینے سے ذاتی غم دور ہو جاتے ہیں۔ میں اپنے پوتے پوتوں کے ساتھ وقت گزار کے خوش ہوتا ہوں۔ زندگی میں بہت محنت کی ہے اب کچھ آرام کرتا ہوں اور کچھ نیکیاں سمیت کر اپنے بزرگوں کے لیے صدقہ جاریہ بننے کی کوشش کرتا ہوں۔

دینا ہم ہے

شیخ محمد نعیم نے کاروبار میں کام بانی کے علاوہ خدمت کے کاموں میں بھی بڑا نام پیدا کیا۔ ان کے بڑے ماذل کی سب سے اہم شے فیاضی ہے۔ ان کا شمار ان لوگوں میں ہوتا ہے جو اللہ کی راہ میں Blank Cheque دینے سے بھی گریزاں نہیں ہوتے۔

انھوں نے چنیوٹ میں اپنی والدہ کے نام سے عائشہ پلیک سکول قائم کیا جہاں سیڑوں بچیاں تعلیم حاصل کرتی ہیں۔ نمل یونیورسٹی میں بھی بہت سے بچے ان کی مدد سے اعلیٰ تعلیم سے بہرہ ور ہو رہے ہیں۔ ”میرا تعلق کئی ایک رفاحی اداروں سے ہے۔ جامعہ شان اسلام، جس کے تحت پانچ سو سکول چلتے ہیں، کاوش ٹرست جو ہزاروں بچوں کو تعلیم دیتا ہے، گرین کریسٹ ٹرست، شوکت خانم، نمل یونیورسٹی، فاؤنڈیشن ہاؤس اور انوتھ۔ کچھ سال پہلے ہم نے صدیق شفیع ٹرست کی بنیاد رکھی۔ اس ٹرست کے ذریعے ہر ماہ لاکھوں روپے کی خیرات کی جاتی ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہم نے بہت کچھ کمالیا۔ اپنے لیے اور اپنے اہل خانہ کے لیے۔ ساری عمر کمانے کے سوا اور کچھ نکیا اب تو محض دینے کا وقت ہے۔ مجھے یہ سمجھتے ہوئے اور بھی خوشی ہو رہی ہے کہ ہم نے اللہ کی راہ میں جو کچھ کمالیا اور جو کچھ دیا وہ الحمد للہ رزق حلال تھا۔ رزق حلال سے بڑا انعام اور کوئی نہیں۔“

شیخ محمد نعیم کی یہ بات کس قدر غیر معمولی ہے۔

”قبول تو ہی شے ہوتی ہے جو رزق حلال ہو۔“ کاش ہم اللہ کی راہ میں دیتے ہوئے اس نصیحت پر بھی کان وہر سکیں۔

جاوید اقبال و ہرہ

(مئر گرڈ پ)

نشیب و فراز دھوپ چھاؤں بہار اور خزاں۔ یہ سب زندگی کا حصہ ہیں۔ جو لوگ کاروبار کرتے ہیں انھیں ان تمام مراحل سے گذرنا پڑتا ہے۔

محنت کی عظمت

”ہمارے آبا و اجداد کی ناولی ایک گاؤں سے نکل کر چنیوٹ پہنچ اور پھر وہیں کے ہو رہے۔ چھوٹی مولیٰ تجارت ان کا ذریعہ معاش تھا۔ اپنے کئی ایک عزیزوں کو ملکتہ جاتے ہوئے دیکھا تو میرے والد بھی روزگار کی تلاش میں ملکتہ پہنچ اور وہاں ایک اور چنیوٹی شیخ کے ملازم ہو گئے۔ وہ سارا دن اس سے کام سکھتے اور رات کو ان کی خدمت کرتے۔ خدمت کا یہ انداز کچھ سیکھنے کچھ پانے کے لیے تھا۔ میرے والد نے کوئی بھی کام کرنے میں عارم ہوں نہ کی۔ یہاں تک کہ جہاڑ و دے کر دکان کی صفائی کا کام بھی کیا۔ وہ ایک عظیم انسان تھے اور محنت کی عظمت پر مکمل یقین رکھتے تھے۔ بہت عرصہ بعد جب ہم خود ایک بہت بڑے کاروبار کے مالک بن گئے تو ایک شخص انھیں ملنے کے لیے آیا۔ میں نے دیکھا کہ میرے والد نے اپنی کرسی چھوڑی اور بڑے احترام سے اس شخص کو وہاں بٹھا کر خود اس کے سامنے بیٹھ گئے۔ اس کے رخصت ہونے کے بعد انھوں نے مجھے بتایا کہ یہ وہ شخص ہے جس کے والد کی میں نے کئی سال ملازمت کی اور جس سے میں نے کاروبار کے گر سیکھے۔ کاروبار کی دنیا میں میں آج جو کچھ بھی ہوں اس میں اس شخص کے والد کا کردار بہت اہم ہے۔ ان کا کام اب اس بلندی پر نہیں۔ ہم ان سے بہت آگے بڑھ چکے ہیں لیکن جو لوگ اپنے محسن کو بھول جائیں وہ اللہ کی نظر وہ میں مقبول نہیں ہو سکتے۔ ان کی یہ بات مجھے آج بھی یاد ہے۔ میں بھی آج تک اپنے کسی محسن کو نہیں بھولا۔ کاش ہم سب یاد کھیں کہ محسنوں کو بھولنے والے ترقی نہیں کرتے۔

میرے والد کی ابتدائی ملازمت چالیس روپے کی تھی اور تھی۔ کچھ عرصہ بعد انھیں کام کے سلسلہ میں برمًا

بھیجنے کی پیش کش ہوئی لیکن انہوں نے برما جانے کی بجائے اپنے کام کو ترجیح دی۔ انھیں علم تھا کہ اپنا کام اتنا آسان نہیں ہوتا۔ کھالیں خریدنا، جمع کرنا، ایک سے دوسری جگہ لے جانا۔ اس زمانے میں ٹرانسپورٹ کا نظام بھی اتنا اچھا نہ تھا۔ ان سب کاموں کے لیے منت اور مستقل مراجی درکار تھی۔ یہ دونوں خوبیاں میرے والد میں موجود تھیں اور انھیں اس کا شعور بھی تھا۔ جس شخص کو اپنی خوبیوں اور خامیوں کا علم ہو جائے وہ ہمیشہ فائدے میں رہتا ہے۔ شاید انہر پر نیور بھی وہی ہوتا ہے۔ وہ کاروبار میں تنویر Diversification کے بھی قائل تھے۔ وہ چہرے کے کاروبار کے علاوہ آرمی کمپ میں جوتے بھی سپلائی کرتے رہے۔ پاکستان بننے کے بعد میرے والد کراچی پہنچ گئے لیکن ان کے تمام اثاثے گلکتہ ہی رہ گئے۔ انھیں ایک بار پھر محنت کرنا تھی۔ ترقی کا راستہ نشیب و فراز کا راستہ ہے۔

ایک انوکھا فیصلہ

کراچی آ کر والد نے اور یزیری ٹینگ سوسائٹی کے نام سے ایکسپورٹ امپورٹ کا کام شروع کر دیا۔ میرے بچا بخش الہی اور گلزار الہی بھی کاروبار میں ان کے ساتھ شریک تھے۔ کچھ عرصہ کام چلتا رہا لیکن اچانک کچھ فیصلوں کی وجہ سے زبردست نقصان ہوا یہاں تک کہ والد کے پاس علاج کے لیے بھی رقم ن پچی لیکن وہ ہمیشہ کی طرح حوصلہ میں رہے۔ انہوں نے اپنے بھائیوں کے ساتھ مل کر مختلف نوعیت کے کئی اور چھوٹے چھوٹے کام شروع کر دیے۔ آرمی سپلائز، دی یونیک اوز، کیمیکل فیکٹری، پمپس اور موڑز کی امپورٹ۔ انھی دنوں میرے ایک بچا نے چاکلیٹ فیکٹری بنانے کا فیصلہ کیا۔ فیصلہ تو ہو گیا لیکن اس فیصلہ کی وجہ سے بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا۔ شاید یہ فیصلہ قبل از وقت تھا۔ پاکستان میں کسی کو چاکلیٹ کھانے کی عادت ہی نہ تھی۔ آہستہ آہستہ ہمیں احساس ہوا کہ کام شروع کرنے سے پہلے منصوبہ بندی کی کتنی اہمیت ہے۔ چاکلیٹ فیکٹری کی وجہ سے مجھے تعلیم ادھوری چھوڑ کر کاروبار سے مسلک ہونا پڑا۔ یہ 1967 کی بات ہے اور میں اس وقت فٹ ایر کا طالب علم تھا۔ اسی دوران میرے والد اور بچاؤ نے کاروبار الگ کرنے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک مشکل مرحلہ تھا لیکن یہ کام انہائی خوش اسلوبی سے ط پایا۔ یہ بھی چنیوٹی شیخوں کی ایک خوبی ہے کہ کاروبار میں علیحدگی کے وقت کوئی بد مرگی نہیں ہوتی۔ علیحدہ ہونے کے بعد چاکلیٹ فیکٹری ہمارے حصہ میں آئی لیکن اس کے ساتھ بہت سے مسائل بھی ہمیں ملے۔

میرے والد نے ایک بار پھر محنت کے دیے جلانے شروع کیے۔ اس بار میری والدہ بھی ان کی شریک تھیں۔ پاکستان میں چاکلیٹ کی مارکیٹ نہ ہونے کی وجہ سے انھیں یورپ، مشرق ایشیا اور افریقہ تک جانا پڑا اور یوں ایکسپورٹ کا کام دوبارہ شروع ہو گیا۔ ایک دروازہ بند ہونے لگے تو قدرت بہت سے اور دروازے کھول دیتی ہے۔ مجھے ابھی بھی یاد ہے کہ وہ کتنے مشکل دن تھے۔ میں اپنے باتھ سے فیکٹری کا کام کرتا تھا۔ گویا میں مزدور بھی تھا منظم بھی اور مالک بھی۔ مجھے اپنی عظیم والدہ کی شب و روز محنت بھی ابھی تک یاد ہے۔ یہ سب ان کی قربانیوں، اخلاص اور نیک نیتی کا صدھ تھا کہ ایک بار پھر ہمارا کام چل نکلا اور ہم نے یہ دونوں ملک کے ساتھ ساتھ پاکستان میں بھی مارکیٹ شروع کر دی۔ ہمارا مقابلہ BP جیسے ہرے برانڈ سے تھا لیکن مقابلے کی فضائیں ہی چینیوں شیخوں کی صلاحیتیں ابھر کے سامنے آتی ہیں۔

امتحان درا متحان

ہماری محنت رنگ لانے لگی اور مقابلے کے باوجود ہمارا نام بننے لگا۔ لیکن ابھی امتحان کی کچھ اور گھڑیاں سامنے تھیں۔ اچانک ملک اور خاص طور پر کراچی میں سیاسی حالات خراب ہوئے اور ہمیں انتظامی وجوہات کی بنا پر فیکٹری بند کرنا پڑا۔ یہ کوئی معمولی فیصلہ نہ تھا۔ ہماری فیکٹری میں پانچ سو مزدور کام کرتے تھے۔ ہم اس وقت Confectionery کے میدان میں لارجسٹ سیلز ٹیکس پیغیر تھے لیکن حکومت کا کوئی ادارہ ہمارے تحفظ کے لیے کھڑا نہ ہوا۔ یوں لگا جیسے قانون اور انصاف نے آنکھیں بند کر لی ہوں۔

میرے والد نے کہا ڈوب کے ابھرنا چینیوں کی میونٹی کی روایت ہے۔ یوں ہم نے ایک بار پھر نیا کام شروع کرنے کا فیصلہ کیا اور Mayfair Spinning کے نام کے ساتھ بیکٹسٹائل کی دنیا میں قدم رکھا۔ یہاں لاہور میں بنائی گئی۔ انسانی وسائل کی کمی کا سامنا تھا۔ میرا اپنی بوسٹن امریکا سے گریجویشن کے بعد پاکستان پہنچا تو میں نے اسے سیدھا مل میں بھیجن دیا۔ ہم نے اب یہ ذمہ داری اس کو سونپنے کا فیصلہ کیا تھا۔ تیرہ نسل کی تربیت کا آغاز بھی روایتی انداز میں ہوا۔ میرے بیٹے شاہد اقبال نے ایک ماہ کے گیٹ پنڈ اڑا صرف یہ دیکھنے اور سمجھنے کے لیے کہ اس مل میں کیا کچھ آتا ہے اور یہاں سے کیا کچھ باہر جاتا ہے۔ ایک ماہ بعد وہ مل

کے اندر داخل ہوا اور مختلف شعبوں میں وقت گزارنے لگا۔ ایک سال کی بھر پوری ہنگ کے بعد وہ اس قابل ہوا کہ اس مل کو آزادانہ چلا سکتا۔ کاروبار سکھنے کا یہ گرہم نے اپنے بزرگوں سے سیکھا تھا۔

1997 میں میرے والد کا انتقال ہوا۔ محنت، دیانت اور کاروباری نشیب و فراز کی ایک عظیم کہانی ان کے ساتھ تہبہ خاک چلی گئی۔ انہوں نے دیوانگی کی حد تک محنت کی اور بھی سچائی کا دامن نہ چھوڑا۔ یہی ان کی کامیابی کی وجہ تھی۔ وہ نمود و نمائش سے پرہیز کرتے۔ ان کا کہنا تھا کہ کاروباری لوگوں کو شہرت سے بہت دور پس مظہر میں رہ کر خاموشی سے کام کرنا چاہیے۔

میرے والد صاحب ضرورت مندوگوں کے علاوہ رشتہ داروں کی بھی بہت مدد کرتے تھے اور اس بات کا کسی کو علم بھی نہ ہونے پاتا۔ ان کا دسترخوان بہت وسیع تھا اور کم دن ایسے ہوتے جب کھانے کے میز پر مہماں نہ بیٹھتے۔ وہ خود بھی اللہ کی راہ میں دینے اور دوسروں کو بھی اس کی تبلیغ کرتے۔ کئی بار تو دوستوں سے اصرار کر کے چندہ وصول کر لیتے۔ چنیوٹ انجمن اسلامیہ، چنیوٹ ہسپتال کراچی اور بحث بھری زچہ بچہ سنٹر، جو میری والدہ کے نام پر بنایا گیا ان کی محنت کا شر تھے۔ ڈاکٹر ادیب رضوی سے ان کے قریبی مراسم تھے اور انھیں STIUT کے بانی ممبر ہونے کا اعزاز بھی حاصل تھا۔

منافع کا اصول

میرے والد کی سادگی اور دھیما پن آج بھی لوگوں کو بیاد ہے۔ وہ فلاجی کاموں میں بہت آگے تھے لیکن انہوں نے بھی اس کا چرچا نہیں کیا۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر گاہک کو یہ محسوس ہو کہ اسے اس سودے میں فائدہ ہوا ہے تھی وہ آپ کے پاس دوبارہ آئے گا۔ اگر اس کو یہ احساس ہو کہ اس سودا میں اس نے کچھ نہیں کیا تو وہ پھر کبھی نہیں آئے گا۔ گویا آپ کا منافع گاہک کے منافع اور اس کے اطمینان سے مشروط ہے۔ جو لوگ کاروبار میں گاہک کو بھول جاتے ہیں گاہک بھی اسے فراموش کر دیتے ہیں۔ گاہک کا وجود ہی کاروبار کی اصل بیاد ہے۔ وہ یہ بھی کہتے کہ کام یابی کے لیے محنت کے ساتھ ساتھ موقع کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ میرا ایمان ہے کہ زندگی میں ہر شخص کو دو یا تین بار ترقی کا موقع ضرور ملتا ہے۔ کیا وہ شخص اس موقع کو پہچاننے میں کامیاب ہوا یہی ایک نیا دی سوال ہے۔

چنیوٹی شیخ، میکن اور دبلي سوداگران..... ان کاروباری گروہوں میں بہت زیادہ فرق نہیں۔ ان کے کاروباری انداز تقریباً ملتے جلتے ہیں۔ خاندانی اقدار کی پیروی اور سادہ طرز زندگی۔ یہی ان کے نزدیک ترقی کا گر ہے۔ آج بھی آپ کو بڑے بڑے کام یا ب اور امیر میکن یا چنیوٹی، دھوٹی پہنے اپنے باتھوں سبزی خریدتے نظر آ جائیں گے۔ دولت کے باوجود ہم سادگی اور انگسار کا سبق نہیں بھولے۔

شہد اقبال

جاوید اقبال کے بیٹے شہد اقبال کا کہنا تھا کہ جب میں اپنے بزرگوں کی جدوجہد کیھتا ہوں تو ان کی دو خوبیاں بہت نمایاں نظر آتی ہیں۔ اپنے مقصد سے جنون کی حد تک پیارا اور یک سوئی۔ پاکستان بننے کے بعد بہت سے نئے امکانات اور موقع پیدا ہوئے۔ یہ ایک نئی مارکیٹ تھی۔ یہاں کام کے زیادہ موقع تھے۔ ہمارے بزرگوں نے اس موقع کو باتھ سے نہ جانے دیا۔ چنیوٹ کی نئی نسل کا بڑنس ماؤں بہت مختلف نہیں۔ تاہم ہم نے جدت اور اختراع کو متعارف کروایا۔ ہم نے اچھی مارکینگ کے ذریعے کشمیر میں بھی اضافہ کیا۔ مصنوعات کا معیار اور ملازمین کی Empowerment یہ دعوائل بھی اب ہماری حکمت عملی کا حصہ ہیں۔ چنیوٹی بڑنس ماؤں نوے کی دہائی تک پرانی روایات پر کھڑا تھا لیکن امریکا کی اعلیٰ یونیورسٹیوں سے پڑھ کر آنے والی نئی نسل کاروبار کی طرف متوجہ ہوئی تو نئے تصورات نمایاں ہونے لگے۔ نئے لوگ رسک لینے پر بھی آمادہ تھے، نئی پراڈ کٹ بھی متعارف کروانا چاہتے تھے اور کوایفائیڈ پرویشنلز کو بھی ملازمت دینا چاہتے تھے۔ بیٹ سے برائیکسٹ کی یہ تلاش کاروبار کو ترقی کی نئی نجح پر لے آئی۔ چنیوٹ کے قدیمی بڑنس ماؤں اور اس نئے ماؤں میں یہی فرق ہے۔ چنیوٹی بڑنس روایت کو میں چند الفاظ میں یوں بیان کروں گا:

- 1- خاندانی اقدار کا احترام
- 2- مکمل یک سوئی اور انہاک
- 3- روایت اور جدید رجحانات میں توازن
- 4- کاروبار کے اندر ورنی اور بیرونی ماحول میں ہم آہنگی

5۔ کاروباری فیصلوں میں فوری ریمل سے پرہیز

6۔ ارگر گرد ہونے والی تبدیلیوں کا مکمل شعور اور احساس

میں نے بوشن اور ہاروڑ یونیورسٹی سے تعلیم حاصل کی۔ وہ نوجوان جو برسن کرنا چاہتے ہیں ان کے لیے میرا ایک ہی پیغام ہے کہ سب سے پہلے وہ کوئی خواب دیکھیں پھر اسے عملی جامہ پہنائیں۔ سخت محنت ہی کام یا بیکام اصل زینت ہے۔ انسان کام یا بیکام سے کم اور ناکامی سے زیادہ سیکھ سکتا ہے۔ ہمیں بھی ناکامی سے سیکھنے کے لیے تیار ہنا چاہیے۔ دنیا میں کوئی بھی چیز ناممکن نہیں۔ آپ کو ہر وہ شمل سکتی ہے جسے آپ چاہتے ہیں۔ سوال صرف یہ ہے کہ آپ کتنی بڑی قربانی دینے کے لیے تیار ہیں۔

جدید تقاضے

اب وقت بدل چکا ہے جاودا اقبال نے بہت زور دے کے کہا۔ اب کاروباری بھجہ بوجھ کے ساتھ ساتھ تعلیم بھی بے حضوری ہے۔ چینیوٹی شیخ کمیونٹی میں بھی تعلیم عام ہوتی جا رہی ہے۔ ہمارے بچے تعلیم کے لیے یہ رون ملک جاتے ہیں لیکن کاروباری نہیں آکر کرتے ہیں۔ یہاں لو جی جس حکمت عملی کا تقاضا کرتی ہے ہماری نئی نسل اس سے آگاہ ہے۔ مجھے یقین ہے کہ یہ لوگ بہت آگے جائیں گے بشرطیکہ کاروباری ماحول اچھا ہو سکے۔ ہمیں جن حالات میں کراچی کی فیکٹری بند کرنا پڑی وہ میرے لیے آج بھی ایک سوالیہ نشان ہے۔ تو نامی کے بھر ان پر ہم خود قابو پا سکتے ہیں لیکن امن و امان اور رویوں کی بہتری کے لیے ریاست ہی ذمہ دار ہے۔ انصاف کی حکم رانی اور تعلیم کا فروغ، اس کے بغیر کسی بڑے کاروبار کا تصور ہی محال ہے۔ کاروبار کو سیاسی، سماجی، معاشی اور تہذیبی رویوں سے الگ کر کے نہیں دیکھا جاسکتا۔ نشیب و فراز، ڈھونپ چھاؤں، بھار اور خزاں۔ یہ سب زندگی کا حصہ ہیں۔ جو لوگ کاروبار کرتے ہیں انھیں ان تمام مرامل سے گذرنا پڑتا ہے۔

مجھے یوں لگا جیسے یہ باتیں کسی کام یا برسن میں کی ہی نہیں بلکہ اس شخص کی ہیں جو اپنے عہد کے تقاضوں سے بھی بخوبی آگاہ ہے۔

میاں اعجاز شفیع، میاں افتخار شفیع

(ڈاکٹر منڈگر گروپ)

”قومی زوال کی شکایت کرنے سے پہلے ہمیں یہ ضرور سوچ لینا چاہیے کہ کہیں اس زوال کے ذمہ دار ہم خود تو نہیں۔ جس دن ہم نے یہ سمجھ لیا اس دن یہ معاشرہ ٹھیک ہو جائے گا۔“ اعجاز شفیع اور افتخار شفیع، ان دونوں کی گفتگو بہت غیر معمولی تھی۔ عام ڈگر سے ہٹ کر۔

چنیوٹ سے دور

”میرا نام اعجاز شفیع ہے۔ میرا شمار چنیوٹی شیخوں کی اس نسل سے ہے جس نے چنیوٹ سے باہر جنم لیا۔ میرا خاندان پچھلی صدی کے اوائل میں بہگال منتقل ہو چکا تھا اور میں 1945ء میں ٹکلکتے میں پیدا ہوا۔ جب میری عمر دس برس ہوئی تو میرا خاندان ممیٹی منتقل ہو گیا۔ یہ 1955ء کی بات ہے۔ میرے والد نے وہاں ایک فیکٹری قائم کی جس میں بھل کے تار اور زرعی شعبے میں استعمال ہونے والے پائپ وغیرہ بنتے تھے۔ اس فیکٹری کے قیام کو آپ ہمارے خاندان کی صنعتی شعبے میں آمد کہہ سکتے ہیں۔ اس سے پہلے ہم لوگ محض تجارت سے مسلک تھے۔ انٹر پر نیور شپ کے تین درجے ہیں۔ ہر انٹر پر نیور تین مراحل سے گذرتا ہے۔ یا تو وہ کام یا ب ہو کر آگے بڑھتا چلا جاتا ہے۔ یا وہ نا کام ہو کر گنمائی کی تاریکیوں میں ھو جاتا ہے اور یا پھر اولین کام یا بی پر قیامت کر لیتا ہے۔ چنیوٹیوں کی اکٹھیت کا شمار پہلے درجہ میں ہوتا ہے تو وہ نا کامی کی دلدل میں گرے نہ انہوں نے قیامت کا راستہ اپنایا۔ ابتدائی کام یا بی کے بعد وہ آگے بڑھتے چلے گئے۔ ایک اچھے اور کام یا ب انٹر پر نیور کی نشانی ہی یہ ہے کہ وہ ہم وقت آگے بڑھنے کی کوشش میں مصروف رہے۔ انٹر پر نیور شپ منزل نہیں ایک سفر کا نام ہے۔ 1968ء میں ہم پاکستان آگئے اور کراچی کو اپنا مسکن بنالیا۔ اس وقت سے ہم کراچی ہی میں مقیم ہیں۔ یہاں آنے کے بعد ہمارے خاندان نے دوبارہ انڈسٹری لگائی اور کام شروع کر دیا۔

والد صاحب سماجی خدمات میں خصوصی دل چھپی رکھتے تھے۔ چینیوٹ انجمن کے زیر انتظام انہوں نے بہت سے فلاجی منصوبوں کو مکمل کیا۔ مثلاً الحمراڈ ایڈیک سینٹر پاپوش کا چھیوٹ میسرٹی ہوم، چینیوٹ اسلامیہ اسکول، گلشن اقبال ڈپنسری۔ اس کے علاوہ کوئی بھی میں ایک ہسپتال اور شہر کے مختلف علاقوں میں پندرہ بیس ڈپنسریاں بھی اس انجمن کے تحت قائم ہوئیں۔ والد کے انتقال کے بعد سماجی فلاج و بہبود کے تمام کاموں کی نگرانی میری ذمہ داری ہے۔ ہر شخص کی زندگی میں خاندان کی بڑی اہمیت ہوتی ہے۔ ہمارے ہاں ہمیشہ ہی جو ایکٹ فیملی سٹم رہا ہے۔ آج اگرچہ میرے دونوں بھائی اپنا علیحدہ علیحدہ برنس کر رہے ہیں لیکن اس محبت اور اتفاق میں کمی نہیں آئی جس کی بنیاد میری والدہ نے رکھی تھی۔ والدہ کے انتقال کو دس برس ہو چکے ہیں۔ میں آج بھی مبینی کا وہ فلیٹ نہیں بھول سکتا جس کے محض تین کمرے تھے لیکن میری والدہ کی محبت نے اسے عالی شان کوٹھی کا درجہ دے رکھا تھا۔ نماز اور عبادت سے انھیں گہرا اشغف تھا۔ ہر روز علی اصحح ان کی تلاوت کی آواز ہی سے میری آنکھیں کھلتی تھیں۔ ہم باور پی خانے کے فرش پر بیٹھتے اور وہ توے سے گرما گرم روڈیاں اتار کر رہیں دیتی رہتیں۔ اس روٹی میں گندھا یا رار اور شفقت میں کبھی فراموش نہیں کر سکتا۔ جب ہم نے پاکستان آ کر انڈسٹری الگانی تو آزادی کا انوکھا احساس پیدا ہوا۔ جس سے خوش بھی میں اور طاقت بھی۔ ہم نے یہاں سینڈور اور سفیدہ بنانے کی داغ پیل ڈالی۔ اس سے پہلے پاکستان میں یہ چیزیں نہیں بنتی تھیں۔ بعد میں میں نے اس بارے میں جب بھی سوچا تو مجھے بے حد فخر کا احساس ہوا۔

تجارت بھی سیاست بھی

میں ایک بات بڑے دلچسپی سے کہہ سکتا ہوں کہ دنیا میں کوئی کام چھوٹا یا بڑا نہیں ہوتا۔ جو شخص ٹھیلا لگاتا ہے وہ بھی برنس میں ہے۔ ملازمت کوئی بڑی چیز نہیں لیکن اپنے کام کی بات ہی کچھ اور ہوتی ہے۔ انسان بہت جلد ترقی کرتا ہے۔ ایک خالص کاروباری اور غیر سیاسی گھرانے کا فرد ہونے کے باوجود ملک کے سب سے بڑے قانون ساز ادارے کا ممبر بننا میری زندگی کا یاد گار ترین موقع تھا۔ میں سیاست میں کیوں آیا۔ ایک خوب صورت سماج کی تغیری کا خوب مجھے اس طرف لایا۔ جب میں قوی ایمنی کے ممبر کی حیثیت سے حلف اٹھا رہا تھا تو اس وقت جو میری اندر وہی کیفیت تھی اس کا اظہار لفظوں میں ممکن نہیں۔

اس لمحے کی خوشی میں زندگی بھرنیں بھلا سکتا۔ کاروبار ہو یا زندگی کا کوئی اور اہم کام میں نے یہ اصول بنا رکھا ہے کہ پہلے خوب سوچ سمجھ لیا جائے، اس کی بعد کچھ کرنے یا نہ کرنے کا فیصلہ کیا جائے۔ اس سلسلے میں میں گدوان انڈسٹریل زون کی مثال ضرر و دوں گا جہاں سب سے پہلے میں نے ہی انڈسٹری لگائی۔ مجھے کئی مشکلات پیش آئیں لیکن مجھے یہ معلوم تھا کہ میں ایک اچھے مقصد یعنی نشیات کی کاشت روکنے کے لیے یہاں کارخانہ لگا رہا ہوں اس لیے میں بالکل مطمئن رہا۔ گدوان میں لگنے والا پہلا کارخانہ میرا تھا اور مجھے اس بات کی بہت خوشی تھی کہ میں ملکی ترقی میں اپنا کردار ادا کر رہا ہوں۔

اعجاز شفیع ایک اصول پسند انسان تھے۔ انہوں نے کاروبار بھی اصول کے تحت کیا اور سیاست بھی۔ اعجاز شفیع اس دنیا سے رخصت ہو گئے گروگ آج بھی ان خوبیوں کو وجہ سے انھیں یاد کرتے ہیں۔

افتخار شفیع

”میری باتیں آپ کو بہت مختلف نظر آئیں گی۔ شاید آپ انھیں پسند بھی نہ کریں۔“ اعجاز شفیع کے چھوٹے بھائی افتخار شفیع نے یہاں اور اپنی بات شروع کی۔

ہماری کہانی تھوڑی سی مختلف ہے۔ پاکستان بننے کے بعد ہمارے والد نے بھارت میں ہی رہنے کا فیصلہ کیا حالاں کہ ان کے اکثر عزیز و اقارب واپس چنیوٹ لوٹ آئے تھے۔ میری ابتدائی تعلیم بھی بھیتی میں ہوئی اسی لیے مجھے اردو پڑھنے اور لکھنے میں آج بھی مشکل پیش آتی ہے۔ 1965 تک ہم بڑی حد تک اپنے کاروبار سے مطمئن تھے لیکن پاک بھارت جنگ کے بعد ایک مشکل دور کا آغاز ہوا۔ ہمیں پاکستان کا ویزا بہت دیر سے ملتا۔ اسی طرح ہمارے عزیز و اقارب بھی ہمارے پاس نہ آ سکتے تھے۔ میرے والد کو ایک گھنٹن کا احساس ہونے لگا۔ انھیں اپنے بھائی سے ملنے کی خواہش ہوتی تو دنیا کے کسی اور ملک کا انتخاب کرنا پڑتا اور دونوں بھائی وہاں پہنچ جاتے۔ اکثر اوقات یہ ملاقات جاپان میں ہوتی لیکن یہ سلسلہ کھاں تک چلتا۔ جنگ آ کر ایک روز میرے والد نے بھارت کی حکومت کو خط لکھا کہ میں اس ملک میں نہیں رہ سکتا جہاں میرا بھائی مجھ سے ملنے نہ آ سکے اور یوں 1967 میں پاکستان آگئے۔

پاکستان آ کے وہی آگے بڑھنے کی دوڑ، وہی کاروبار کے جھمیلے۔ اللہ تعالیٰ نے آہستہ آہستہ سب کچھ دے دیا۔ ڈائیٹریٹ ائنسٹری پاکستان میں ہی نہیں دنیا بھر میں اعتماد کا ایک نشان بن کر ابھری۔ اس کا آغاز 1951 میں بھیتی کی ایک رہنیکشی سے ہوا تھا۔ 1976 میں ہم نے فوم بنانا شروع کیا۔ پاکستان آنے کے بعد میں نے اپنی کاروباری زندگی کا آغاز کرایچی سے کیا۔ اس دوران ہمارا کام پھیلتا رہا اور میں 1992 میں لاہور آگئیا۔ رہنیکشی کے علاوہ ہم نائز، جبولاں، سپر ٹک میٹر لیس اور فرنچ پر بھی بنانے لگے۔ فرنچ پر بھی ایک فیکٹری اب دہی میں ہے لیکن کام کا اصل مرکز پاکستان ہی ہے۔

میرے بڑے بھائی

ہمارے کاروباری انداز اور بڑنے والی تعمیر میں میرے بڑے بھائی اعجاز شفیع کا بہت اہم کردار ہے۔ وہ صاف سترے کردار اور احیلی شخصیت کے مالک تھے۔ تمام عمر آئندہ میز کے متنلاشی رہے۔ ان کی شخصیت کی مجھ پر گہری چھاپ ہے۔ وہ اکثر واقعات کیس دانا کا ایک ارشاد و ہدایت:

When wealth is lost, nothing is lost; when health is lost, something is lost; when character is lost, all is lost.

ان کا کہنا تھا کہ قانون کی عملداری کے بغیر اچھے معاشرے کا کوئی تصور نہیں۔ میں ان کے صرف چند واقعات سنانا چاہوں گا۔ جب وہ قومی اسمبلی کے ممبر تھے تو حکومت کی طرف سے ایک قانون پیش ہوا کہ حکومت کی آمدی کم ہے اس لیے نیکس ادا نہ کرنے والوں کی سزا اچھے ماہ سے بڑھا کر پانچ سال کر دی جائے۔ حکومت کا خیال تھا کہ سزا کا خوف شاید لوگوں کو نیکس دینے کے طرف آمادہ کروے۔ اعجاز صاحب کو اس دلیل سے اختلاف تھا۔ انہوں نے اسمبلی کے فلور پر کھڑے ہو کر سب سے پہلے یہ سوال پوچھا کہ کیا آج تک نیکس نہ دینے پر کسی کو سزا بھی دی گئی۔ متعلقہ مکملے کی طرف سے جواب ملا کہ ایسی صورت میں آج تک ایک بار بھی سزا نہیں ملی۔ اعجاز صاحب نے کہا اگر چاہیے اس سال میں نیکس کی عدم ادا یا یگل پر کسی کو سزا نہیں ملی تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ یا تو ہر شخص نیکس ادا کرتا ہے یا پھر نیکس نہ دینے کے باوجود رشتہ دے کر چھوٹ جاتا ہے۔ ایسے قانون بنانے کا کیا فائدہ جن پر عمل ہی نہ ہو۔ سزا کی مدت

بڑھا کر آپ صرف رشوت کے نرخ میں اضافہ کریں گے۔ حکومت کے پاس اس دلیل کے جواب میں کچھ نہ تھا اور یوں یہ قانون پاس نہ ہو۔ کا۔

پینتیس روپے کی واپسی

اجاز صاحب انفرادی حقوق کے بھی بہت بڑے علم بردار تھے۔ انھوں نے اس راہ میں بہت نقصان بھی اٹھائے۔ ایک بارہ پشاور کے ہوٹل میں دوستوں کے ساتھ کھانا کھا رہے تھے۔ کھانے کا بل ادا کیا اور رسید لے کر جیب میں ڈال لی۔ کراچی آ کر رسید کی بھی تو علم ہوا کہ پینتیس روپے زیادہ لے لیے گئے۔ اسی روز ہوٹل کو خطرناک کہا کہ پینتیس روپے واپس کریں ورنہ میں قانونی چارہ جوئی کا حق رکھتا ہوں۔ دو چار دفعے کی خط و کتابت کے باوجود کسی نے کوئی توجہ نہ دی تو مجبور ہو کر قانونی نوٹ بھجواد یا اور بالآخر ایک طویل جدوجہد کے بعد پینتیس روپے واپس لیے۔ ان پینتیس روپوں کے لیے ان کا بہت سا وقت اور ہزاروں روپے صرف ہوئے۔ وہ ہزار روپے تو صرف کیلی کی فسی تھی لیکن ان کا کہنا تھا کہ اپنے حقوق کے لیے کھڑا ہونا بے حد اہم ہے۔ اگر ہم ان باتوں کو نظر انداز کر دیں گے تو رفتہ رفتہ ہم سے سب کچھ چھن جائے گا۔ اسی طرح کا ایک اور واقعہ دورانِ سفر پیش آیا۔ ایک بارہ وہ تین پر کراچی سے لاہور سفر کر رہے تھے۔ ان کے پاس ایز کنڈیشنڈ ڈبے کا ٹکٹ تھا۔ حیدر آباد پہنچنے تو ایز کنڈیشنڈر خرابی کی وجہ سے بند ہو گیا اور لاہور تک بند رہا۔ انھوں نے ریلوے گارڈ سے اپنے ٹکٹ پر لکھوا لیا کہ حیدر آباد سے لاہور تک ایز کنڈیشنڈر کا رآ نہیں تھا اور یہ مسافر اسی حالت میں سفر کرتا رہا۔ اجاز صاحب لاہور اسٹیشن پر اترے اور ریلوے حکام سے زائد رقم کی واپسی کا تقاضا کرنے لگے۔ یہ رقم ریلوے سے کیسے لی گئی یہ بھی ایک طویل کہانی ہے۔ لوگوں کو یہ باتیں عجیب لگیں گی لیکن انھی باتوں کی وجہ سے وہ میرے لیے ایک مثالی شخصیت تھے۔ جرات دیانت داری اور سچی بھی ان کا طرہ امتیاز رہا۔ یہی اصول اب ہمارے لیے مشعل راہ ہیں۔ اجاز صاحب ایک فیاض انسان بھی تھے۔ ان کی مہماں نوازی بھی مشہور تھی۔ موجودہ وزیر اعظم نواز شریف جب کراچی کی ایک جیل میں بند تھے تو ان کا اور ان کے ہم راہ دیگر نظر بندوں کا کھانا تمام تر لوازمات کے ساتھ اجاز شفیع ہی کی طرف سے جاتا تھا۔

انسان جو بوتا ہے وہی کامتا ہے

پاکستان وہ نہیں جو سے ہونا چاہیے تھا۔

ہم کہیں بھٹک سے گئے ہیں۔ مجھے 1969 کا ایک واقعہ یاد آتا ہے جب میں نیازیا پاکستان پہنچا تھا۔ میں کراچی سے لاہور آیا تو اس پورٹ پر مجھے اپنے ایک بزرگ نظر آئے۔ انھوں نے نو پارکنگ پر اپنی گاڑی کھڑی کی ہوئی تھی۔ ٹریفک کے سپاہی نے جب انھیں ایسا کرنے سے منع کیا تو وہ غصے میں آگئے اور کہنے لگے کہ کیا تھیں معلوم نہیں میں کون ہوں۔ سپاہی نے شانشگی کا دامن تھامے رکھا لیکن ان کی ڈھمکیوں کے باوجود ان کا چالان بھی کر دیا۔ ان صاحب کو یہ بات بہت بڑی لگی۔ اس وقت کے اسکے جزو پولیس ان کے دوست تھے۔ انھوں نے سپاہی کی شکایت کی اور بے چارے سپاہی کو سچا ہونے کے باوجود سزا کے طور پر کہیں دور دراز بھیج دیا گیا۔ ان صاحب کا شمار پاکستان کے مشہور اکیس گھر انوں میں ہوتا تھا۔ دولت، مرتبہ سب کچھ تھا لیکن انکساری نہ تھی۔ کچھ دنوں بعد انھوں نے کراچی میں اپنے دوستوں کو یہ واقعہ سنایا اور بڑی رعوت سے بتایا کہ انھوں نے بے گناہ سپاہی کو جھکڑا کرنے کی کیا سزا دی۔ ان کے دوستوں نے بھی ان کے اس طرزِ عمل کو برانہ کہا بلکہ ان کی طاقت سے مرعوب ہونے لگے۔ ایک صاحب نے تو یہ تک کہا کہ پولیس والوں کو بڑے لوگوں سے بات کرنے کی تیزی نہیں۔ وقت لگ رگیا لیکن یہ واقعہ میرے ذہن پر کہیں نقش رہا۔ قدرت کی ستم ظرفی دیکھیے کہ اکیس برس بعد وہی صاحب اور میں گاڑی میں بیٹھے کراچی کی لفٹیٹن سٹریٹ سے گذر رہے تھے۔ ٹریفک کا جھوم اور بدانتظامی۔ نو پارکنگ کے نشان پر گاڑیوں کی ایک طویل قطار کھڑی نظر آئی۔ میرے بزرگ تیخ پا ہونے لگے۔ اچانک ان کے منہ سے نکلا کہ ہمارے ملک کی پولیس کتنی نااہل اور غلکی ہے۔ کیا انھیں نظر نہیں آتا کہ لوگوں نے اپنی گاڑیاں نو پارکنگ پر کھڑی کر رکھی ہیں۔ یہ ملک کیسے ترقی کرے گا۔ یہ انھیں ہٹاتے کیوں نہیں۔ میں نے حرمت سے ان کی طرف دیکھا۔ میرے کانوں میں اکیس برس پہلے اس واقعہ کی بازگشت گونج رہی تھی جب انھوں نے خود نو پارکنگ پر گاڑی کھڑی کر کے قانون کے پرچے اڑائے اور قانون کے محفوظ کو ناحق سزا دلوائی۔ میں خاموش نہ رہ سکا اور ان کو وہ واقعہ یاد دلاتے ہوئے بہت احترام سے کہا کہ جس قانون ٹکنی

کی روایت آپ نے خود اپنے ہاتھوں سے ڈالی اب وہ روایت عام ہو گئی ہے تو اس کی شکایت کیوں کرتے ہیں۔ یہ بیچ تو آپ کا اپنا بولیا ہوا ہے۔

انسان کو اپنے کیے کا اجر ضرور ملتا ہے۔ ہم جو بوئیں گے وہی کاٹیں گے۔ قومی زوال کی شکایت کرنے سے پہلے ہمیں یہ ضرور سوچ لینا چاہیے کہ کہیں اس زوال کے ذمہ دار ہم خود تو نہیں۔ جس دن ہم نے یہ سمجھ لیا اس دن یہ معاشرہ ٹھیک ہو جائے گا۔

ہمارے زوال کے اسباب

ہمارے زوال کے بہت سے اسباب ہیں۔ ہم علم سے دور ہیں۔ ہم ریسرچ سے دور ہیں۔ ہم سائنس اور میکانالوجی کو اہمیت نہیں دیتے۔ سٹیم انجن آج سے دوسو سال پہلے ایجاد ہو گیا تھا لیکن ہم آج بھی ایسا انجن نہیں بنایا پا رہے۔ ہر طرح کا انجن باہر سے خریدتے ہیں۔ ہم نے تو کھانے پینے پہنچنے اور استعمال کی اشیاء بھی باہر سے مغلونے کا فیصلہ کر رکھا ہے۔ ہمارا دوسرا سب سے بڑا مسئلہ کرپشن ہے۔ ڈنی، فکری اور مالی کرپشن۔ کرپشن دنیا کے ہر ملک میں ہوتی ہے لیکن ہماری بدستی شاید یہ ہے کہ اس کرپشن میں دن رات اضافہ ہو رہا ہے۔ آج سے چالیس سال پہلے جو پاکستان تھا اب نہیں۔ جب میں یہ سب دیکھتا ہوں تو میری امید ٹوٹنے لگتی ہے۔ ہمیں خوابوں سے نکل کر تین حقائق کی دنیا تک پہنچنا ہے۔ دنیا میں دو ہی طرح کی قویں ہیں۔ ایک وہ جو ترقی کر رہی ہیں اور ایک وہ جو پیچھے رہ گئیں۔ ہم میں سے ہر شخص جانتا ہے کہ پیچھے رہنے کا سبب کیا ہے لیکن بہتری کے لیے عملی قدم نہیں اٹھاتا۔ ہمارا معاشرہ برائی کے حوالے سے کینسر زدہ ہے اور کینسر میں دو سے چار چار سے آٹھ نہیں ہوتے بلکہ دو سے چار چار سے سولہ ہوتے ہیں۔ سب سے زیادہ قصور ہمارا پناہ ہے۔ میرے والد اس دنیا سے رخصت ہوتے ہوئے کہنے لگے کہ میں اپنے بچوں سے معافی مانگنا چاہتا ہوں کہ میں ان کو اچھے اخلاقی اصول نہ دے سکا۔ ان کا زوال میرا اور میری نسل کا قصور ہے۔ ہم نئی نسل کی کی تربیت نہ کر سکے۔ ہم برائی کے آگے کھڑے نہ ہوئے۔ ہم نے بد دیانتی کو نہیں روکا۔ ہم نے وقت مفاد کو ترجیح دی۔ رشوٹ، لوث، مار، قربا پروری..... اگر ہم ان برائیوں میں خود ملوث نہ تھے تو کوئی اور جو یہ کر رہا تھا سے بھی نہ روکا۔ برائی کو برائی نہ کہنا بھی ایک جرم ہے۔ مجھے

اپنے والد کی یہ بات ہمیشہ یاد رہتی ہے اور سوچا ہوں کہ کیا اس دنیا سے رخصت ہوتے ہوئے مجھے بھی اپنے بچوں سے یوں ہی معافی مانگنی پڑے گی۔

ضرورت تو مدد و دہ

ایک امیر آدمی اپنے لیے اپنی زندگی میں دولت کا صرف پانچ نیصد استعمال کرتا ہوگا۔ باقی پچانوے نیصد دولت کی موجودگی تو محض ایک احساس ہے۔ نہ وہ یہ دولت خرچ کر پاتا ہے اور نہ وہ اسے اپنے ساتھ لے جا سکتا ہے۔ پھر دولت جمع کرنے کی اس قدر رخواہش کیوں۔ بنیادی ضرورتیں پوری ہو جائیں کیا یہی کافی نہیں۔ ہماری خوشی دوسروں کی خوشی سے جڑی ہوئی ہے۔ ایک غریب، مفلس اور مجرم معاشرے میں کسی کی دولت بھی محفوظ نہیں رہ سکتی۔

افتخار شفیع نے درست کہا تھا۔ ان کی باتیں لوگوں سے بہت مختلف ہیں اور شاید یہ باتیں کچھ لوگوں کو اچھی نہ لگیں۔ اپنا اخساب کرنا اور خود کو تنقید کا نشانہ بنانا بے حد مشکل ہے۔ ”کیا اخلاقی سطح پر ہمارا زوال بڑھتا جا رہا ہے۔ کیا ہم کبھی ترقی نہ کر پائیں گے۔ یہ سوال مایوس کرتے ہیں لیکن مایوس بھی حل نہیں۔ میں سمجھتا ہوں تہ براور تفکر کی ضرورت ہے۔“ جو بات افتخار شفیع اور اعجاز شفیع کو اچھی لگتی ہے بس وہی دہرانے کی ضرورت ہے:

When wealth is lost, nothing is lost; when health is lost, something is lost; when character is lost, all is lost.



DIAMOND
GROUP

شیخ محمد سلیم

(میماگروپ)

معمولی آغاز

”اخلاق، ایثار، دیانت اور امانت جیسی خوبیاں ہی انسانیت کی اصل معراج ہیں۔ دولت مند ہونا کامیابی کی علامت نہیں۔ ہماری سوسائٹی میں دولت ہی معیار بن گیا ہے اور اخلاقی تصورات پس پشت چلے گئے ہیں۔“ شیخ محمد سلیم نے یہ بات کہی اور پھر اپنی کہانی کا آغاز کیا۔

”دولت اللہ کا انعام ہے۔ وہ دولت کیوں دیتا ہے، کب دیتا ہے اور کیسے دیتا ہے یہ سب اسی کے فیصلے ہیں۔ ہمارا تعلق چنیوٹ سے ہے۔ یہ 114 برس پہلے کی بات ہے جب 1900 کے اوائل میں میرے دادا کراچی پہنچ۔ ان دونوں چنیوٹ سے جو بھی شخص نکلا وہ کلکٹہ اور مدراس پہنچ جاتا تھا لیکن حاجی محمد اسماعیل صاحب نے قسمت آزمانے کے لیے کراچی کا انتخاب کیا اور وہاں ایک چھوٹا سا کاروبار شروع کیا۔ میں اپنے دادا کو نہ کیہے سکا وہ میری بیوی ایش سے پہلے ہی اس دنیا سے رخصت ہو گئے لیکن ان کی شرافت اور دیانت کے قصے سنتا رہا۔ ان کی وفات کے بعد ان کے بیٹوں نے اسی محنت اور جاں فشانی سے کاروبار جاری رکھا۔

(Muhammad Ismail، محمد اسماعیل، محمد اسماعیل پرائیویٹ لمبینڈ MIMA Aslam Pvt. Ltd.) کا مخفف ہے یعنی میرے دادا اور میرے والد کے ناموں سے منسوب۔ میرے والد حاجی محمد اسماعیل ودھاون جنھوں نے دادا کے کاروبار کو آگے بڑھایا 1958 میں فوت ہوئے۔ میں اس وقت سندھ مدرسہ میں میٹرک کا طالب علم تھا۔ ان کی اچانک وفات کے بعد گھر اور کاروبار کی تمام ذمہ داریوں کا بوجھ میرے کندھوں پر آگیا۔ ہم متوسط طبقہ کے کاروباری لوگ تھے۔ گذر برسرعت سے ہوتی۔ سات بھائی دیگر اہل خانہ اور والدہ۔ اس وقت میرے سامنے کوئی بڑا اور زیادہ خاندان کو

کیسے چلانا ہے، بس یہی سوچ رو برو تھی۔ دوپشت سے ہمارا کام چڑے کی آڑھت تک محدود رہا۔ ہم خام چڑا خریدتے اور آگے بیج ڈالتے۔ لگا بندھا کاروبار اور محدود سوچ۔ جب کاروباری ذمہ داری میرے کندھوں پر چڑی تو سوچ کے نئے دروازے کھلنے لگے۔ سب سے پہلے میں نے ایک موڑ سائکل خریدی۔ ہر روز گھر سے نکل کر پہلے چھوٹے بھائی کو کانچ چھوڑتا اور پھر خود کام پر چلا جاتا۔ میں کسی بڑی منزل کی تلاش یا کسی بڑے خواب کی تعبیر کے لیے گھر سے نہیں نکلا تھا۔ یہ محض باعزت زندگی گذارنے کا معاملہ تھا۔ تین چار سال بعد جب میں بیس سال کی عمر کو پہنچا تو مجھے احساس ہونے لگا کہ میں تو اپنی صلاحیت سے بہت کم کام کرتا ہوں۔ مجھے کوئی بڑا کام کرنا چاہیے۔ چڑے کی آڑھت میں ظہر کی نماز کے بعد فرصت ہی فرصت تھی۔ مجھے رہ رہ کے خیال آتا کہ مجھے وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے کیونکہ جو لوگ وقت ضائع کرتے ہیں وقت انھیں ضائع کر دیتا ہے۔

ایک بڑا Vision

میں نے اپنے اردو گردیکھا تو چینیوٹی شیخوں اور میکن برادری کے بڑے بڑے کارخانے نظر آئے۔ جن کی کامیابی انسان کو تغیر کرتی تھی۔ میرا حوصلہ بڑھا اور میں نے بھی ایک ٹیکری لگانے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک مشکل فیصلہ تھا لیکن تجربے نے مجھے خود اعتمادی بھی سکھا دی۔ شب و روز محنت کے نتیجے میں ٹیکری لگ گئی تو مجھے حسوس ہوا کہ میں اگلی منزل پر پہنچ گیا ہوں۔ میں اب محض تاجر نہیں بلکہ ایک صنعت کار تھا۔ کامیابی کا احساس انسان کو اور حوصلہ دیتا ہے اور یوں مجھے خیال آیا کہ اب ایکسپورٹ کے میدان میں بھی قسمت آزمانا چاہیے۔ کچھ عرصہ بعد میں نے یہ کام بھی شروع کر دیا۔ 1974 تک میں اور میرے بھائی کاروبار میں جم چکے تھے۔ میں نے کام کا آغاز والد کی وفات کے بعد 1958 میں کیا تھا اور اب سولہ سال کی محنت کا حاصل میرے رو برو تھا۔ کام یابی نے یہ بھی سکھایا کہ کاروبار میں لکیر کا فقیر نہیں رہنا چاہیے۔ نئی باتوں کا سکھنا بھی ضروری ہے۔ ثبات ایک تغیر کو ہے زمانے میں۔ میں نے اپنے دو چھوٹے بھائیوں کو لیدر شیکنا لو جی میں ڈپلومہ کے لیے انگلینڈ چھیج دیا۔

اسی دوران ہم نے پیمن کے ایک صنعت کار اور ٹیکری یوں کے مالک سے مل کر ایک جوائنٹ و پچر کا آغاز

کیا۔ یہ مشترکہ کام ہماری محنت اور دیانت کا شر تھا۔ میں نے ایک بار ان بیرونی سرمایہ کاروں سے پوچھا کہ انہوں نے ہمارے ساتھ مل کر اتنی بڑی Investment کیوں کی تو ان کا کہنا تھا کہ ہم نے کاروبار کے آغاز سے پہلے آپ کے بارے میں بہت چھان میں کی تھی۔ ہمیں آپ کے متعلق بہت قابلِ رشک معلومات ملیں۔ کاروباری حلقوں میں ہر شخص نے یہی کہا کہ آپ ایماندار اور قابلِ بھروسہ ہیں۔ مجھے یہ سن کے بے حد خوشی ہوئی۔ یہ گواہی ہمارے بزرگوں کے حسن کردار کا ثبوت تھی۔ آج بھی ان کی بات یاد آتی ہے تو احساس ہوتا ہے کہ اگر ہم دیانت کو اپنا شعار بنالیں تو اس ملک میں کتنی سرمایہ کاری ہو سکتی ہے۔ اس جو ایک دنچر کی بدولت ہم نے بہت ترقی کی۔ میں ان لوگوں کی محنت اور لگن دیکھتا تو حیران رہ جاتا۔ اب میرا ایک ہی عزم تھا کہ ہمیں یہیں اور اٹلی کے معیار پر جانا ہے اور پھر ایک روز ہم نے واقعی ان حدود کو پالیا۔ یہیں الاقوامی حریفوں پر ہماری کامیابی کی ایک وجہ Cost of business میں کی تھی۔ میں نے جو سب سے بڑا سبق سیکھا وہ یہی تھا کہ منافع بڑھانے کی ایک صورت اخراجات میں کی اور بہتر سے بہتر کو اٹلی کا لیدر بنانا ہے۔ میں نے ایک اور بات جو ان سے سیکھی وہ یہ تھی کہ کاروبار کو کہیں رکنا نہیں چاہیے۔ اگر کاروبار کی تو پھر یہ آگے نہیں جاتا پچھے کی طرف آتا ہے۔ ہر انسان کے پاس ایک دژن بھی ہونی چاہیے۔ ایک بڑا خواب! اور جب وہ خواب پورا ہو جائے تو کوئی اور خواب دیکھنا چاہیے۔ زندگی ایک تسلسل کے ساتھ آگے بڑھنے کا نام ہے۔

میرے اصول۔ محنت، دیانت اور جدوجہد

محنت میرا سب سے پہلا اصول ہے۔ میں نے سب کچھ بھلا کر صرف کام کیا ہے۔ کاروبار کے ابتدائی دنوں میں، میں فخر کی نماز سے لے کر رات گیارہ بجے تک کام کرتا تھا۔ میں نے بزرگوں سے یہی سبق سیکھا تھا کہ اللہ محنت میں برکت ڈالتا ہے۔

میرا دوسرا اصول دیانت ہے۔ کاروباری افراد پر بددیانت ہونے کا الزام ان کی توہین ہی نہیں ایک ناقابلِ معافی جرم بھی ہے۔ جو شخص بددیانتی کی راہ پر چل نکلے وہ تاجر نہیں۔ قومی سطح پر ہمارے زوال کی ایک وجہ اخلاقی تزلیل بھی ہے۔ ہم جھوٹ بولتے ہیں جس کی وجہ سے بنیادی غلط پڑتی ہے۔ بددیانتی

ہمیشہ اوپر سے شروع ہو کر نیچے تک جاتی ہے۔ اگر مالک بددیانتی سے کوئی نہیں روک سکتا اور پھر یہ روگ سارے معاشرے میں سرایت کر جاتا ہے۔

تیرا اصول مسلسل جدوجہد ہے۔ کاروبار میں بہت سے ایسے موقع آئے جب بہت نقصان اٹھانا پڑا ایکن میں نے بہت نہیں ہاری اور جدوجہد میں کوئی کمی نہیں رکھی۔ یہ وسیع کاروبار جدوجہد کا ہی نتیجہ ہے۔

اپنا کام

میں فطری طور پر رجایت پسند (Optimist) ہوں۔ میں نے ساری دنیا گھومی ہے۔ میں اپنے تجربے کی روشنی میں کہہ سکتا ہوں کہ ایک تابناک مستقبل ہمارا منتظر ہے۔ یہ کچھ ہی وقت کی بات ہے۔ تبدیلی بہت دور نہیں۔ اگر ہمارے ملک میں جمہوری نظام چلتا رہا تو کچھ ہی عرصہ میں حالات سدھ رجائیں گے۔ ہمیں صرف جھوٹ چھوڑنا ہے اور کرپشن پتا بوپانا ہے۔ ہمارے لوگ مختی بھی ہیں اور ہر ہیں بھی اور اب ہماری نئی نسل تعلیم کے ساتھ ساتھ جدید Technology سے بھی روشناس ہو رہی ہے۔ مجھے صرف ایک شکایت ہے کہ نوجوان Entrepreneur کیوں نہیں بنتے۔ انسان کو خود اپنی قسمت کا مالک بننا چاہیے۔ ملازمت لینے سے کہیں اچھا ہے کہ کسی اور کو ملازمت دی جائے۔ میں نے دنیا کے مختلف ملکوں اور قوموں کی کارکردگی اور صلاحیتوں کا مشاہدہ کیا تو مجھے علم ہوا کہ دنیا بہت بڑی ہے۔ مواقع بھی بہت زیادہ ہیں۔ صرف ہمت، حوصلہ اور دور اندیشی درکار ہے۔ مزید براں جدید کا حصول آج کی دنیا میں انتہائی اہم ہے۔

ہمارے ہاں ابھی تک پرانی اقدار سے محبت کی جاتی ہے۔ ہمارے گھر اکٹھے ہیں، ہمارا کاروبار بھی اکٹھا ہے۔ اتفاق اور محبت کا یہ درس ہماری والدہ نے دیا۔ چینیوں کی شیخ کمیونٹی کی ایک خوبی یہ بھی ہے کہ وہ دینے میں بھی کسی سے کم نہیں۔ یہی سبق ہم نے اپنے بزرگوں سے لیا اور اسی پاٹھنے میں ہماری کامیابی ہے۔ اللہ تعالیٰ نے ہمیں نواز ہے تو ہمیں ان نعمتوں سے دوسروں کو مستفید بھی کرنا ہے۔

تقریباً 25 سال قبل میں نے فیصلہ کیا کہ مجھے کاروبار کے علاوہ فلاہی اور رفاقتی کاموں میں وقت دینا

چا ہے۔ گزشتہ 25 سال سے میں چنیوٹ انجمن اسلامیہ کے مینیجنگ ٹریئی کی حیثیت سے انجمن کے مختلف اداروں کی دلکشی بھال کر رہا ہوں۔ چنیوٹ انجمن اسلامیہ کے بانی، ڈومنز اور سپورٹ کرنے میں چنیوٹ برادری کے معروف حضرات شامل ہیں۔ چنیوٹ انجمن اسلامیہ پاکستان میں کراچی، لاہور، فیصل آباد اور چنیوٹ میں اس وقت اسکولوں، ہسپتاں، میٹری ہومز اور ڈپنسریوں کی شکل میں غریب اور نادار لوگوں کی خدمت کر رہی ہے۔ انجمن ذات، زبان اور نسل کے فرق سے قطع نظر ہو کر ضرورت مندوں کی مدد میں مصروف ہے۔ ہماری برادری کے زیادہ تر لوگ مذہبی رجحان رکھتے ہیں۔

فیضانِ نظر

شیخ محمد سلیم نے سندھ مدرسہ الاسلام سے میٹرک تک تعلیم حاصل کی اور بس..... یہ ساری باتیں جن میں دنیا بھر کی دانش کمیٰ ہوئی ہے انھیں کہاں سے ملیں۔ کسی نے سچ کہا، ”تجربہ بہت بڑا استاد ہے لیکن اس کی اجرت بہت گراں ہے۔“ شیخ محمد سلیم نے یہ باتیں تجربے سے یکھیں یا پھر یہ کسی کی نظر کا فیض ہے کہ موٹر سائیکل سے اپنا سفر شروع کرنے والا ایک شخص پاکستان کے ایک بڑے کار و باری گروپ کا سربراہ بن جاتا ہے اور جو اتنی دولت اور آسائش کے باوجود وقت ضائع نہیں کرتا کیوں کہ اسے یقین ہے کہ جو وقت ضائع کریں وقت انھیں ضائع کر دیتا ہے۔

MIMA
G R O U P

میر کشانی پرائیور
میر کشانی پرائیور
میر کشانی پرائیور

میاں حبیب اللہ

(ڈی ایم ٹیکنال)

بزرگوں کی کہانی

”ہم صنعت کا صنعتوں کا جال بچھا کے ملک کی خدمت کرتے ہیں لیکن حکومت ہماری حوصلہ افزائی نہیں کرتی۔ ہمارے ملک میں صنعت کے لیے ماحول ساز گارنیٹس“، میاں حبیب اللہ نے جب یہ بات کہی تو ماضی کی ساری کہانی ان کے رو برو تھی۔ میاں حبیب اللہ کا کہنا تھا کہ ”نقشیم ہند سے تقریباً میں سال پہلے میرے دادا کو مدرس جانے کا موقع ملا۔ ہماری برادری کے زیادہ تر لوگ اس وقت کلکتہ میں تھے تھا ہم چند گھر انے مدرس بھی پہنچ چکے تھے۔ مدرس جانے والوں میں کریسٹن گروپ کے لوگ بھی شامل تھے۔“ ہم نے چینیوٹی روایت کی پیروی کرتے ہوئے دہائی کچھ چڑے کا کاروبار شروع کیا اور کچھ عرصہ کے بعد ایک ٹیکنری لگائی۔ ہم زیادہ تر انڈین ایز فورس کو لیڈر جیکٹ فراہم کرتے تھے۔ کام بہت اچھا تھا اور اس میں روز افزوں ترقی بھی ہو رہی تھی تاہم پاکستان بننے کے بعد ہم نے والپیس اپنے وطن آنے کا ارادہ کیا۔ پاکستان میں ابھی ٹیکنری کا کاروبار مستحکم نہ ہوا تھا۔ ہم نے صورت حال کو بھانپا اور اپنا شعبہ بدل کر جنگ اور کائن میں چلے گئے۔ ٹھیکے پر جنگ ٹیکنری حاصل کی اور دو سال بعد اپنی مل لگانا شروع کر دی۔ زینت ٹیکنال میں فیصل آباد کا آغاز ہم ہی نے کیا تھا۔ اس ملک کو بعد میں سرگودھا گروپ نے خرید لیا۔ وہ بھی ہماری طرح چینیوٹ کے شیخ ہیں۔ میرے دادا حاجی دوست محمد نے ٹیکنال کو ہی اپنے کا فیصلہ کر رکھا تھا۔ 1958ء میں راولپنڈی میں ڈی ایم ٹیکنال مل کے نام سے ایک نئی ٹیکنال ملز کا آغاز کیا۔ وہ بہت مختنی اور ایماندار تھے۔ نفع تقصیان کے لیے انہوں نے کبھی جھوٹ نہیں بولا۔ دولت سے انہیں کبھی محبت ہوئی اور نہ کبھی انہیں دولت کے چھنے کا غم ہوا۔ ان کی سمجھ بوجھا اور فہم و فرستت کی ایک دنیا گواہ ہے۔ ان کی تعلیم صرف پانچ جماعتوں تک تھی لیکن انہوں نے پچیس ہزار پنڈ لڑکی مل کی بنیاد رکھی اور

پھر اس منصوبے کو تکمیل تک بھی پہنچایا۔ ائٹر پر نیور کورسی تعلیم سے زیادہ کام کا تجربہ اور انڈسٹری کا علم درکار ہوتا ہے۔ ائٹر پر نیور کی سب سے بڑی خوبی Drive اور Initiative ہے۔ اگر وہ ذہین بھی ہے تو باقی ہر کسی پوری ہو جاتی ہے۔ حاجی دوست محمد کسی سکول میں نہیں گئے لیکن زمانے کی درس گاہ نے ان کی جھوٹی تجربوں کی دللت سے بھر رکھی تھی۔ میرے دادا اور والد کو نہ ہب سے بھی خصوصی لگا تو تھا۔ والد آخری عمر میں تبلیغ جماعت سے مسلک ہو گئے اور کاروبار کی تمام تر مدد داری ہم پر آن پڑی۔ مختلف وجوہات کی بناء پر ہم صرف یونیورسٹی کے شعبہ تک محدود ہو کے رہ گئے۔ اس لیے گزشتہ دہائی میں کاروبار کی عمومی صورت حال کے پیش نظر ہمیں نقصان کا سامنا کرنا پڑا۔ تاہم اس دوران بھی ہم نے ایمانداری اور محنت کا دامن نہیں چھوڑا۔ کام یا بھی کارستہ ہوا نہیں ہوتا، کتنے ہی شریب و فراز ہیں..... خود اعتمادی ہو تو ہر نشیب و فراز کام یا بھی کی طرف لے جاتا ہے۔ ہماری کاروباری سماکھ پر آج بھی کوئی انگلی نہیں اٹھاتا۔ صنعتی ترقی کا سیاسی صورت حال سے گہر اتعلق ہے۔ امن و امان کے بغیر کاروبار نہیں ہو سکتا۔ کاروبار اور سرمائے کو تحفظ چاہیے۔ جب تک تحفظ نہیں ملتا اس وقت تک کوئی شخص سرمایہ لگانے کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ ہماری خواہش ہے کہ ہم چنیوٹ میں بھی ایک فیکٹری لگائیں لیکن وہاں بنیادی سہولتیں نہ ہونے کی وجہ سے یہ خواب ابھی تک پورا نہیں ہو سکا۔ اس شہر کا ہم پر بہت حق ہے۔ ہم پر ہی کیا موقوف پوری شیخ کیوٹی پر اس شہر اور اس کے لوگوں کا حق ہے۔ اس مٹی نے ہمیں عزت اور آبرو سے زندہ رہنے کا ڈھنگ سکھایا۔ چنیوٹ کے گڑھا محلہ میں ہمارا گھر ابھی تک موجود ہے۔ لیکن اس گھر سے اب کوئی رابطہ نہیں۔ میرے دادا نے خدمت خلق کے لیے دوڑست بھی بنوائے حاجی دوست محمد ڑست اور خدیجہ بی بی ٹرست۔ ان اداروں سے ہم اپنی بساط کے مطابق لوگوں کی مدد کرتے ہیں۔ تاہم اس ضمن میں ہم کوئی تشویش پسند نہیں کرتے۔ ہمارا کاروبار پاکستان کی سرحدوں کے اندر ہے۔ کسی اور ملک میں جا کے رہنا ہمارے لیے ناقابل تصور ہے۔ سینما، ائٹر ٹینمنٹ، جواہ اور ہوٹل نگ میں انوٹمنٹ سے ہم پر ہیز کرتے ہیں۔ ہم بہترین Tax Payers ہیں۔ ہم sons of soil ہیں۔ ہمیں صرف اپنی دھرتی راں آتی ہے۔

میاں محمد عبداللہ اور ایس ایم منیر یہ دو اگر میرے آئندہ میں بھی اور زندگی کے عام اصولوں میں بھی۔ یہ دونوں کاروبار میں عروج پر پہنچے۔ یہ دونوں قومی سوچ کے حامل ہیں۔ جو کہاتے ہیں پاکستان میں لگاتے ہیں اور محنت پر یقین رکھتے ہیں۔ یہ منافع کم لیتے ہیں۔ بہترین مارکیٹنگ کرتے ہیں اور دوسروں کی مدد بھی کرتے ہیں۔ ایس ایم منیر کی کام یا بھی کی ایک وجہ بہترین نامہم نیجہ نہ ہے۔ شہزادہ عالم منوں میری بیگم کا بھائی تھا۔ اس نے بھی مجھے متاثر کیا۔ وہ نیکشاہل کی دنیا کا بے تاب بادشاہ تھا۔ نیشاہرزیشن کے غیر منصفانہ فیصلے کے باوجودہ اس نے صنعت خصوصاً نیکشاہل کے میدان میں ایک انقلاب برپا کر دیا۔ میاں منشائے بھی ناقابل یقین کام یا بھی حاصل کی ہے۔ اب تو وہ دنیا بھر میں نام پیدا کر رہا ہے۔ اس کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ وہ وقت ضائع نہیں کرتا۔ اگر وقت آپ کی گرفت میں ہو تو آپ کم عرصہ میں بہت سا کام کر سکتے ہیں۔

حکومتوں کے فیصلے

پاکستان میں حکومتوں نے کاروبار کے فروع کے لیے اچھے فیصلے نہیں کیے۔ صرف نیشاہرزیشن کی مثال لے لیں جس کی وجہ سے پاکستان ترقی کے ایک عظیم موقع سے محروم رہ گیا۔ بڑی بڑی صنعتوں کے علاوہ آئنے، رائے، جنگ اور آٹے کی ملوں کو بھی حکومت نے اپنے قبضہ میں کر لیا۔ میرے ایک دوست کی جنگ فیکٹری تھی اس پر قبضے کے بعد وہاں پر موجود بھینوں کو بھی اس کے حوالے نہ کیا گیا۔ بھیں کو نیشاہرز کرنے کا یہ عجیب واقع تھا۔ کئی ماہ تک ان بھینوں کا دودھ حکومت پاکستان بیت رہی۔ میرے ایک اور دوست کو جو ایک گھنی مل کے مالک تھے اپنے دفتر سے بریف کیس اور عینک بھی اٹھانے کا موقع نہ دیا گیا۔ ان سب باتوں نے کاروباری لوگوں کو مایوس کر دیا۔ بڑے بڑے صنعت کاروبار تھے جیسی چھوٹے کاروباری بھی خوف زدہ ہو گئے۔ لوگوں نے کہا تم دکان کھول لیں گے لیکن اندرستہ نہیں لگا سکیں گے۔ یہ ایک بہت بڑا سیٹ بیک تھا۔ اس طرح سے ٹوٹا ہوا اعتماد واپس آنے میں کئی دہائیاں لگتی ہیں۔ ان

دنوں بھی حالات میں بہتری کی ضرورت ہے۔ بھل مہنگی، گیس مہنگی، مزدوری زیادہ اور ٹیکس ناقابل برداشت۔ ہمارا دھاگہ اور کپڑا چین جاتا تھا اب اندیا اس مارکیٹ پر قبضہ ہمارا ہے۔ ماضی میں ہماری اہم برآمدات کیا تھیں، کارپٹ، سر جیکل کا سامان، سپورٹس کا سامان، لیدر اور لیدر گلڈز، ٹیکشائل کی مصنوعات، کپاس اور چاول..... یہ تمام ہماری پہچان تھیں لیکن اب ان شعبوں میں آپ کو مایوسی کی فضا نظر آئے گی۔ ان صنعتوں میں لاکھوں مزدور کام کرتے ہیں۔ یہ صنعت کاروں کا سوال نہیں ان لاکھوں چوبیوں کا سوال بھی ہے۔ کہیں ایسا نہ ہو کہ کسان اپنی پیداوار نذر آتش کرنے لگیں اور صنعت کا رائک بار پھر کام چھوڑ دیں۔ ہمیں ان امور پر بھی توجہ دینا ہوگی۔ اگر حکومت نے Enabling Environment قائم نہ کیا تو صنعتی میدان میں ترقی ایک بار پھر رکھتی ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ایک اچھے انٹر پر نیورکو ان حالات میں ہی اپنا راستہ بنانا پڑتا ہے۔ ہم نے ماضی میں بھی ایسا کیا اور مستقبل میں بھی ایسا ہی کریں گے لیکن حکومتوں کو بھی بہر حال اپنی ذمداداری نبھانی چاہیے۔

میں نے کاروبار کیسے شروع کیا

میں نے اپنے کام کا آغاز ستر کی دہائی میں کیا۔ اس وقت میرے پاس کل پچھتر ہزار روپے تھے۔ میں نے فیصل آباد میں اس رقم سے کپڑے کی کچھ لو میں لگائیں۔ لیکن یہ کام اچھے طریقے سے نہ چل سکا۔ میرے پاس سرمایہ بھی اتنا ہی تھا۔ مجھے خدشات گھیرنے لگے کہ اب کیا ہو گا۔ ایک بار رات کے وقت میں پریشانی کے عالم میں ٹہل رہا تھا۔ اچانک خیال آیا کہ مجھے کپڑے کے تھیلے بنانا چاہیے۔ ان دنوں مارکیٹ میں جوٹ کے تھیلوں کی مانگ تھی۔ چینی، کھادیں، آٹا اور اس طرح کی مختلف اشیاء کے لیے مشرقی پاکستان سے آنے والے جوٹ کے تھیلے استعمال ہوتے۔ میرے اس آئندیا کو کسی نے پسند نہ کیا۔ لوگوں کو خیال تھا کہ کپڑے کا تھیلا کمزور ہونے کی وجہ سے بھٹ جائے گا اور کسی کام کا نہ رہے گا۔ مجھے اپنے آئندیا کی کام یا بی پر یقین تھا۔ میں نے ان سے کہا تھیلا بھٹ گیا تو میرانہ پھٹا تو تمہارا تم اسے خرید کر آزماؤ تو سمجھی۔ میں نے فیصل آباد میں گھنٹہ گھر کے قریب جہانگیر پلاؤ کی مشہور دکان کے اوپر ستر روپے کرایہ پر ایک دفتر لیا اور والد صاحب کے گیراج میں چند عورتوں کو بٹھا کر تھیلے سینے لگا۔ سیکڑوں

لوگوں میں سے صرف سرومنز کے احمد مختار اور احمد سعید اور میرے ایک اور دوست میاں ہمایوں میرے کام آئے۔ انہوں نے کچھ تھیلے خریدنے کا وعدہ کیا ہوں 16 اخیر چ پورا ہونے لگا اور میرے تھیلوں کا معیار بھی بڑھنے لگا۔ میں نے ملک بھر میں پندرہ سو سے زیادہ کاروباری افراد اور اداروں کو خط لکھ کر وہ اپنی مصنوعات کے لیے مجھ سے تھیلے خریدیں۔ فریشلائزر، سیمنٹ، شوگر، کیمیکل، ٹیکسٹائل اور فلور ملز..... لیکن لوگوں کا ابھی تک بیسی خیال تھا کہ یہ تھیلائی کمزور ہے اور اس کے پھٹنے کے بعد ان کے ہاتھ کچھ نہ آئے گا۔ میرے کاروبار پناکامی کے سامنے منڈلا رہے تھے کہ اچانک ایک ناقابل یقین واقع رونما ہوا، یعنی سقتوط ڈھا کے۔ بنگلادیش بنا اور ساتھ ہی جوٹ کی صنعت بیٹھنے لگی اور جوٹ کے بننے ہوئے تھیلے مارکیٹ سے غائب ہو گئے۔ وہی لوگ جو میرے ذمہ کا جواب تک نہ دیتے تھے مجھے دھڑکن کرنے لگے اور میں جو ہر روز دس میں تھیلے بنا تھا سو لاکھ تھیلے روزانہ پر پہنچ گیا۔ یہ ایک آئینہ یا کی کام یابی تھی۔ میں نہیں جانتا کہ یہ آئینہ یا کیسے میرے ذہن میں آیا۔ اس میں یقیناً کاروباری ماحول، تربیت اور سوچ کا حصہ ہو گا۔

چنیوٹ کی مٹی اور فیصل آباد کی سوتر منڈی

چنیوٹ کی مٹی بہت زرخیز ہے۔ اس کے پانی میں بھی تاثیر ہے۔ یہاں کے رہنے والے شخوں کے علاوہ اور بھی بہت سے لوگوں نے ترقی کی ہے۔ اب تو یہ شہر فرنچ پر کی ایک بہت بڑی مارکیٹ بن چکا ہے۔ چنیوٹی شیخ منفرد لوگ ہیں۔ محنت، کفایت شعاراتی جیسے اہم اصول انہوں نے اپنائے۔ ہمارے بزرگ اپنی ذات پر کچھ خرچ نہیں کرتے تھے۔ میرے دادا نے ساری عمر چند سفید کپڑوں میں گزار دی۔ جہاں وہ کاروبار میں سچائی کے قائل تھے، زکوٰۃ بھی پوری دیتے اور، اکثر کہتے کہ کام یابی کا تعلق اللہ کی راہ میں خرچ کرنے سے بھی ہے۔ بارگین کرنا ہماری گھٹی میں ہے۔ ہمارے ایک دوست کا کہنا ہے کہ ہم لوگ Selfridges یا Marks & Spencer میں بھی چلے جائیں تو کم از کم ایک بارڈ کاؤنٹ کے لیے ضرور کہتے ہیں۔ ہمارے بزرگ بچوں کو تربیت کے لیے اپنے دوستوں کے پاس بھیج دیتے۔ ایک سخت استاد کی یہ تربیت بہت کام آتی۔ چنیوٹی کمیونٹی نے کوئی ایسا کاروبار نہیں کیا جس سے اخلاقی اصول

پامال ہوتے ہوں۔ یہاں تک کہ ہمارے بزرگ ہوٹل اور سینما کھولنے کو بھی برائیجتے تھے۔

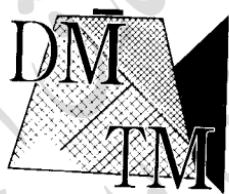
نیشنل کو میں یہی پیغام دیں گا کہ وہ نوکری کی بجائے کاروبار کا راستہ اختیار کریں۔ سب سے پہلے انھیں چاہیے کہ وہ ہری اختیاط سے وہ کام منتخب کریں جو کرنا چاہتے ہیں پھر اس کام میں کمل مہارت حاصل کریں۔ یا تو وہ کام چھوٹے پیمانے پر شروع کیا جائے یا پھر ایسے ہی کاروبار میں ملازمت اختیار کریں جائے۔ جب کچھ دیر بعد خوب تحریک ہو جائے تو پھر اپنا کام شروع کرنا چاہیے۔ کام کا آغاز چھوٹا ہو تو اس کے ساتھ Grow کرنا بہت فائدہ مند ہوتا ہے۔ میں نے کاروبار کے بہت سے گرفیں آباد کیں جو تو غ منڈی سے سیکھے۔ سیکھنے کے لیے اس سے اچھی اور کوئی جگہ نہیں لیکن اب یہاں بھی غلط رجحانات کو فروغ مل رہا ہے۔ کچھ لوگ کہتے ہیں کہ اب یہ سوتھ منڈی کی بجائے پیسے کی منڈی ہے گئی ہے۔

میری سیاست

میرا عملی سیاست سے کبھی تعلق نہیں رہا۔ میں نے بُرنس کی سیاست میں نام پیدا کیا۔ پندت چیہر آف کا مرس کی صدارت کے بعد مجھے بہت عروج ملا۔ یہاں تک کے مجھے وفاقی وزیر بنادیا گیا۔ یہ بھی ایک دل چسپ واقعہ ہے۔ میں ان دونوں فیدریشن آف چیہرہ زفار کا مرس اینڈ اٹھ سٹریز کا صدر تھا۔ فیدریشن ہر سال ایک سپورٹ ٹرانسٹ دینے کے لیے سالانہ تقریب کا اہتمام کرتی۔ یہ تقریب کسی ہوٹل میں ہوتی اور محدود سے لوگ مدعو کیے جاتے۔ میں نے سوچا کہ اس بار کم از کم پانچ ہزار افراد کو شرکت کرنا چاہیے تاکہ کاروباری حضرات کو عزت ملے اور انھیں اپنی اہمیت کا احساس ہو۔ جگہ کے لیے شاہی قلعہ لاہور کا انتخاب ہوا اور وزیر اعظم نے نظیر بھٹو نے اس تقریب میں شرکت کی وعوٰت قبول کری۔ یہ تقریب میری انتظامی صلاحیتوں کا امتحان تھی۔ میں نے ملک بھر کے بڑے بڑے کاروباری افراد کے علاوہ غیر ملکی سفیروں اور بیرونی ونود کو بھی مدعو کیا۔ وزیر اعظم جب اس تقریب میں پہنچیں تو لوگوں کی اتنی بڑی تعداد دیکھ کر حیران رہ گئیں۔ آنھ ہزار افراد پر مشتمل اس طرح کی تقریب پاکستان میں اس سے پہلے بھی نہ ہوئی تھی۔ وزیر اعظم کے لیے بھی یہ ایک بہترین موقع تھا کہ وہ اپنی بات ساری دنیا تک پہنچا سکیں۔ اس

کامیاب تقریب کے بعد انہوں نے مجھے وفاتی کاہینہ میں شمولیت کی ہوتی ہے وہی۔ یوں مجھے ملکی سٹی پر خدمت کا موقع ملا۔

”بہم صنعت کا رخون پسینہ ایک کرتے ہیں لیکن حکومت اپنا کردار ادا نہیں کرتی۔“ میاں جیب اللہ نے اپنے تجربوں کو ایک بار پھر دہرانا چاہا۔ ”ماحول ساز گارہو تو پاکستانی ائمہ پر نیور بہت آگے جانے کی صلاحیت رکھتا ہے۔“ میری نظروں میں فیصل آباد کے ایک گھر کی تصویر ابھرتی ہے۔ گیراں میں تین ہی عورتیں۔ چند تسلیے ہر روز اور پھر سو لاکھ تسلیے روزانہ۔ ائمہ پر نیور شپ ایک اچھوٰتے خیال کا نام بھی ہے۔



میر کشانی پرائیور
میر کشانی پرائیور
میر کشانی پرائیور

حسن سلیم

(کریسٹ گروپ)

”دولت ایک خاص حد تک پہنچنے کے بعد کشش کھو دیتی ہے۔ اس کے بعد یہ اپنے لیے نہیں اور وہ کے لیے ہونی چاہیے۔“ احسن سلیم نے یہ کہا اور ہم سننہ کلب کے خوب صورت ماحول میں بیٹھ کر باتوں میں کھو گئے۔

کائن کنزی

”میری ساری زندگی کراچی میں بسر ہوئی۔ بحیرہ عرب کے ساحل پر آباد بھی یہی ایک ”شہر“ ہوا کرتا تھا۔ امن اور سلامتی کا گھوارہ، رنگوں اور خوبیوں کا مرکز۔ اس شہر کے لگلی کوچوں نے مجھے محبت بھی دی اور در دمندی بھی۔ یہیں میرا بچپن گذرایا۔ یہیں میں نے تعلیم حاصل کی اور یہیں کاروبار کے اصول لیکھے۔ جب آزادی کا بگل بجا تو کریسٹ گروپ کا سفینہ یہیں آ کے لنگر انداز ہوا اور اب ہماری چوتھی نسل یہیں کاروبار میں مشغول ہے۔ کریسٹ محض ایک نام نہیں بلکہ ایک معتبر روایت ہے۔ میں کریسٹ کی کہانی کا آغاز قیام پاکستان سے کروں گا کیوں کہ اس سے پہلے کے واقعات میں میرا کوئی کردار نہیں۔ ہمارے دادا اور ان کے بھائی ایک وسیع کاروبار چھوڑ کر پاکستان پہنچے۔ یہ ایک نیا امتحان تھا۔ ایک بھائی لاہور ایک فیصل آباد ایک کراچی میں قیام پذیر ہوئے اور ایک مدرس میں ہی رہے۔ ہندوستان میں ہمارا زیادہ تر کام چڑیے کا تھا لیکن پاکستان آ کر ہم نے چڑیے سے ہٹ کر اور کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک Strategic Shift تھی۔ ہمارے بزرگوں کا خیال تھا کہ پاکستان ایک Cotton Country ہے اس لیے اب یہیں کائن میں مقام بنانا چاہیے۔ یوں ہم نے ایک جنگ فیکٹری کی خریداری سے اپنے کام کا آغاز کیا۔ پھر سرگودھا، ملتان، خانیوال، نواب شاہ، سانگھڑ، اڑیوعل..... جہاں کائن نظر آئی ہم بھی وہاں پہنچے گے۔ زندگی جدوجہد اور ارتقاء کا نام ہے۔ جنگ کے بعد ہمارا اگلا

قدم یونیکائل تھا۔ کریسٹ ٹیکائل کے نام سے فصل آباد میں لگتے والی یونیکائل مل پاکستان کی اولین ملوں میں شمار ہوتی ہے۔ 1959 میں کریسٹ شوگر مل لگی۔ انھی دنوں ہم نے ایک Shipping کمپنی بھی بنالی اور انہم نامی ایک بھری جہاز مشرقی اور مغربی پاکستان کے درمیان را بٹے کا ذریعہ بن گیا۔ اس جہاز نے محبت کے بہت سے رشتہوں کو پروان چڑھایا لیکن یہ محبت کافی ثابت نہ ہوئی۔ سقوط ڈھا کے بعد یہ جہاز حاجج کے لیے مخصوص کر دیا گیا۔ ادھرنے کا رو باری موقع کی تلاش ساتھ ساتھ جاری تھی لہذا ہم نے پٹ سن اور ان شورنس میں بھی کام کیا۔

میری عملی تربیت کا آغاز میرے چچا مظہر کریم کی نگرانی میں ہوا۔ ابتدائی تعلیم کے بعد مجھے کچھ عرصہ کے لیے کریسٹ جیوٹ مل جزاںوالہ (فصل آباد) سے مسلک کر دیا گیا۔ مظہر کریم کام کرنے میں اختیارات کی تفویض یعنی Delegation پر یقین رکھتے تھے۔ ان کے دو بہت بنیادی اصول تھے۔ پہلا اصول، آج کا کام آج ہی ہونا چاہیے یعنی کام کتنا ہی کیوں نہ ہو۔ میر کی میز شام کو صاف ہونی چاہیے اور دوسرا اصول یہ تھا کہ غلطی ایک بار ہوتی ہے بار بار نہیں۔ اگر غلطی کو دہرایا جائے تو وہ غلطی نہیں جرم ہے۔ وہ ایک خوش مزاج اور خوش وضع انسان تھے۔ ان کی تربیت کی بدولت مجھے بہت کچھ سیکھنے کو ملا۔ ڈیلی گیشن کے اصول کی بدولت نہ صرف میری استعداد کا ریز میز اعتماد بھی دو چند ہونے لگا۔ مجھے پہلی بار احساس ہوا کہ اچھی Management کے لیے Delegation سے بہتر کوئی طریقہ نہیں۔ لیکن میں نے یہ بھی سیکھا کہ جس کو اختیار دیا جائے اس کی تربیت بھی ہونی چاہیے اور اس کی سمجھ بوجھ قابلیت اور ایمان داری بھی ہر طرح کے شک و شبہ سے بلند ہونی چاہیے کیوں کہ Delegation کے بعد کچھ مشکل مقامات بھی آسکتے ہیں۔ کریسٹ جیوٹ مل میری اولین درس گاہ تھی۔ ایک خوب صورت ابتدا جس کی خوش گواریا دیں آج بھی میرا سرمایہ ہیں۔ تاہم عملی زندگی میں میرا پہلا منصوبہ کریسٹ سٹیل تھا۔ میں نے یہ منصوبہ بڑی محنت سے تیار کیا اور جب ہمارے بورڈ نے اس کی منظوری دی تو مجھے ہی اس پر عمل درآمد کی ذمہ داری دی گئی۔ یہ میری زندگی کا ایک اہم موڑ تھا۔

کریسٹ کے کاروباری اصول

چچا کے بعد جس شخص سے مجھے بہت کچھ سیکھنے کا موقع ملا وہ میرے بڑے بھائی اطاف سلیم ہیں۔ خود ان کی

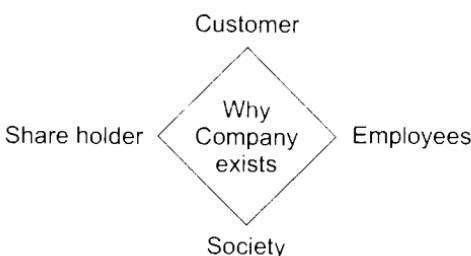
تریبیٹ کریںٹ گروپ کے ایک بزرگ اور میرے دادا کے بھائی محمد شفیع صاحب کی نگرانی میں ہوئی۔ اطاف سلیم منصوبہ بندی (Planning) اور حکمت عملی (Strategy) کے زبردست ماہیں دوراندیش زیریک اور ذین لیکن انھوں نے اپنے کیریئر کے عروج میں کاروبار تپوز کر حکومت میں شمولیت اختیار کر لی۔ انھوں نے وزیری کی حیثیت سے پرانی نیز بیشن اور زیور لہ زدگان کی بھائی کے لیے بہت دل لگا کے کام کیا۔ حکومت کو یقیناً ایک اچھا وزیر میں لیکن کاروباری دنیا ایک بہترین انتر پر نیور سے محروم ہو گئی۔ یہ کریںٹ گروپ کی ایک بڑی قربانی تھی۔ ابھی کاروبار کے یوں تو بہت سے اصول ہیں لیکن ہمارے اہم کاروباری اصولوں میں مندرجہ ذیل اصول سب سے نمایاں ہیں:

- 1۔ قانون کی مکمل پاسداری۔
- 2۔ حکومت کے ہر لیکس کی ادائیگی۔
- 3۔ کاروبار کے فروع یا اضافہ کے لیے رشوت یا کمیشن کے استعمال سے مکمل پرہیز۔

کاروبار کے کوئی ہدایت آفس نہیں۔ ہمارا ہر پر اجیکٹ آزاد ان طور پر کام کرتا ہے۔ ہم اختیارات کی تقسیم اور *Empowerment* پر یقین رکھتے ہیں۔

ہم کاروبار کیوں کرتے ہیں

اس امر میں کوئی دو آراء نہیں کہ کاروبار کا بنیادی مقصد منافع کا حصول ہے لیکن کاروبار کو قانون، اخلاق اور اقدار سے الگ نہیں کیا جاسکتا۔ منافع کی مساوی تقسیم بھی کاروبار کا اہم اصول ہونا چاہیے۔ کسی بھی کاروبار کے تین اہم کردار ہوتے ہیں: سرمایہ کاریا شیسر ہو لہر گا کہ اور مالاز میں۔ اچھا کاروبار وہی ہے جو ان تینوں کے مفادات کا خیال رکھے۔ اس تکون میں اگر معاشرہ اور ماحول بھی شامل ہو جائیں تو کاروبار محض کاروبار نہیں رہتا ایک سماجی فریضہ اور عبادت کا روپ دھار لیتا ہے۔ بہتر سماج کی آرزو کے بغیر کاروبار کا تصور ہی بے معنی ہے۔



ہمارے کاروبار میں ترقی کی ایک وجہ اخلاقی اقدار بھی ہیں۔ ہم معاشرہ کی بنیادی اقدار کو نظر انداز نہیں کرتے۔ اس اخلاقی نظام کی اصل بنیاد وہ گھر اور گلی کوچے ہیں جن کا نام چھیٹ ہے۔ ہمارے بزرگوں نے جو کچھ لیا ہیں سے لیا۔ ہمیں اس کا اعتراف ہے۔ یہی وہ اقدار ہیں جنہوں نے ہمیں دوسروں کے بارے میں سوچنے کی راہ دکھائی۔ ہم سمجھتے ہیں کہ کمپنی کے ملازمین کی ضروریات اور ان کے حقوق کی مکمل پاسداری بھی ہمارا فرض ہے۔ ایمانداری کی ایک جہت، اعتماد اور بھروسہ بھی ہے۔ ملازمین اور گاہک کا اعتماد اور بھروسہ ہماری اولین ترجیح ہے۔ محنت، ایمان داری، سادگی، کفایت شعاری..... وقت کے ساتھ ان اصولوں میں شاید کچھ کمی آئی ہو، خاص طور پر کفایت شعاری کا اب وہ عالم نہیں۔ ہماری نئی نسل آرام اور آسائش کی زیادہ قابل ہے تاہم یہ کوئی غیر معمولی بات نہیں۔“ کرینٹ کے بارے میں ہمیشہ اچھی آراء کا اظہار ہوا۔ ایک تیس سالہ پرانی تحریر کے مطابق:

"Crescent can be truly called a joint venture of fathers, uncles, cousins, brothers, sons & nephews. One of the oldest, largest and most distinguished business concerns in Pakistan, an exemplary tax payer and investor of every penny earned back into their business of home country"

Friday Times, April 1993.

کیا خاندانی کاروبار مشکل ہے

لوگ اکثر پوچھتے ہیں کہ ہم ایک سو سال سے کٹھے مل کر کاروبار کیسے کر رہے ہیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ کاروبار میں لمبے عرصہ کے لیے باہمی اعتماد ایک مشکل مرحلہ ہے۔ اس کے لیے بہت بڑے دل کی ضرورت ہے۔ ہمارے بزرگوں نے اس کے بھی کچھ اصول وضع کیے جن پر ہم بہت سختی سے عمل پیرا رہتے ہیں۔ یہ اصول مندرجہ ذیل ہیں:

- 1۔ کاروبار کرنا پیدائشی حق نہیں۔ کاروبار میں خاندان کے اسی نوجوان کو ملازمت ملے گی جو اس کا اہل ہوگا۔
- 2۔ خاندان کا نوجوان کسی بھی اور ملازم سے زیادہ تنخواہ کا مستحق نہیں ہوگا۔ اسے تنخواہ مار کیتے ریٹ کے

مطابق ملے گی۔ میری اپنی بیٹی اعلیٰ تعلیم یافتہ ہونے کے باوجود مارکیٹ سے کہیں کم تنخواہ پر میرے ساتھ کام کرتی ہے۔

3۔ کون کس کاروبار کو سنبھالے گا اور کیا کرے گا اس کا حقیقی فیصلہ بزرگ کریں گے۔ پراجیکٹ کی منظوری خاندان کے بزرگ دیتے ہیں اور پھر یہ فیصلہ بھی وہی کرتے ہیں کہ اس منصوبہ پر عمل درآمد کس کی ذمہ داری ہوگی۔

4۔ ترقی صرف کارکردگی کی بنیاد پر دی جائے گی۔ ذاتی پسند اور ناپسند کی کاروبار میں کوئی جگہ نہیں۔

تجارت سے صنعت

کچھ لوگ کام یابی کے پہلے مرحلہ پر ہی رک جاتے ہیں۔ شاید ان میں آگے بڑھنے کا جوں نہیں ہوتا یادہ ان صلاحیتوں کی افزائش نہیں کر سکتے جو آگے بڑھنے کے لیے درکار ہیں۔ ہمارے بزرگوں نے کام کا آغاز تجارت سے کیا تھا۔ تاجر سے صنعت کا بننا ایک مشکل امر ہے۔ یہ دونوں الگ الگ کام ہیں۔ ان دونوں کے لیے الگ الگ صلاحیتیں درکار ہیں لیکن ہم نے یہ سفر بہت خوش اسلوبی سے طے کیا۔ مجھے یقین ہے کہ ہماری الگ نسل ترقی کے اس سفر کو اسی طرح جاری رکھے گی۔ صنعتوں کا جال بچھتا ہے تو غربت ختم ہوتی ہے اور خوش حالی پھیلنے لگتی ہے۔ دولت ایک خاص حد تک پہنچنے کے بعد کشش کھو دیتی ہے۔ اس کے بعد یہ اپنے لیے نہیں اور وہ کے لیے ہونی چاہیے۔

سیئرن فاؤنڈیشن

دی سیئرن فاؤنڈیشن یا ٹی سی ایف (TCF) ایک اور طرح کا خواب تھا۔ بعض خواب صرف اپنے لیے دیکھتے ہیں اور بعض دوسروں کے لیے۔ ٹی سی ایف کا تعلق دوسری طرح کے خوابوں سے ہے۔ پاکستان کا ہر بچہ سکول کیوں نہیں جاتا۔ اس کے ہاتھ میں کاغذ، قلم اور کتاب کیوں نہیں۔ اس کی زندگی میں روشنی کب آئے گی۔ ٹی سی ایف سے وابستگی میری زندگی کو با معنی بناتی ہے۔ اس ادارے کی مدد سے ملک بھر کے طول و عرض میں ایک ہزار سکول کھل چکے ہیں جہاں لاکھوں بچوں کو معیاری تعلیم دی جا رہی ہے۔ کیا آپ یقین کریں گے کہ ایک ڈرامیور کی بیٹی ہاروڑ تک جا پہنچی۔ ایک مزدور کا بیٹا آئی بی اے کی

اسی کلاس میں پڑھتا ہے جہاں کارخانہ کے مالک کی بیٹی پڑھتی ہے۔ غربت کی گود میں نجم لینے والے یہ بچے آج ملٹی نیشنل کمپنیوں میں کام کر رہے ہیں۔ ڈاکٹر، انجینئر، بیکار..... یہی بچے ایک دن تاجر اور صنعت کار بنتیں گے۔ ہمارے بزرگوں نے بھی تو زندگی کا آغاز ایسے ہی کیا تھا۔ میں روز اول سے ٹیکنیکی ایف کے بورڈ پر ہوں۔ کتنی سال تک بورڈ آف ڈائریکٹر کا چیزیں میں بھی رہا۔ ان دنوں میرے وقت کا تیس فی صد اس ادارے کے لیے وقف ہے۔ ایک انٹر پر نیور کو یہ کام بھی کرنے چاہیں۔ ہمارے بزرگ زیادہ تر عطیات دیتے تھے، ہم نے ایک اور تبدیلی متعارف کروائی۔ ہم وقت بھی دینے لگے۔ اللہ کی راہ میں وقت کی قربانی شاید عطیات سے بڑھ کر رہے۔ ہم نے سماجی ترقی کے اداروں کو بھی میہمنت کے جدید اصولوں کے مطابق چلایا۔ ٹیکنیکی ایف پاکستان کی مثالی این جی اوز میں سے ہے۔

حسن سلیم انتہائی مہذب، خوش اخلاق اور درمند انسان ہیں۔ ان کا شمار پاکستان کے امیر افراد میں ہوتا ہے لیکن وہ کہتا ہے کہ ”دولت ایک خاص حد تک پہنچنے کے بعد کشش کھو دیتی ہے۔ اس کے بعد یہ اپنے لیے نہیں اور وہ کسی کے لیے ہونی چاہیے“ یہ بات کہتے ہوئے ان کے چہرے پر گہری طہانیت کے آثار بکھر رہے ہوئے تھے۔ مجھے وارن بفٹ کی یاد آتی ہے جو تیس ارب ڈالروگوں میں یہ کہتے ہوئے بانٹ دیتا ہے کہ ”یہ دولت میرے کسی کام کی نہیں۔ مجھے زندگی میں غیر معمولی طور پر زیادہ موقعہ ملے۔ یہ دولت ان لوگوں کے لیے ہے جنہیں یہ موقعہ نہ مل سکے“۔



Crescent Group

میاں منیر منوں

(اولپیا گروپ)

محمد علی جناح

”اولپیا اور منوں گروپ بنیادی طور پر منوں نیلی کی ملکیت ہیں۔ میرے والد حاجی دوست محمد منوں نے ان دونوں گروپس کی بنیاد رکھی۔ حاجی دوست محمد شہزادہ عالم منوں کے پچھے تھے۔ دونوں گروپس کی ابتدائی کہانی یہ یہاں ہے۔ روزگار کی تیغی، چنیوٹ سے رخت سفر اور پھر ملکت۔ ہمارے دادا انسویں صدی کے اختتام میں ملکتہ پہنچ تھے۔ وہاں انھوں نے دن رات جی لگا کے محنت کی اور اپنا کاروبار مسکم کیا۔ لیکن وہ صرف ہتھیں سال کی عمر میں وفات پا گئے۔ اس کم عمری میں بھی انھوں نے کام یابی کے کتنی سگ میل طے کیے۔ ان کی وفات کے بعد ان کے بیٹوں نے کاروبار آگے بڑھایا تاہم میرے والد حاجی دوست محمد کو اپنے بھائیوں میں مرکزی حیثیت حاصل رہی۔ کاروبار کو اصل پھیلاؤ انہی کی دورانی شی کی وجہ سے ملا۔ اسی لیے انہیں عزت و احترام سے منوں خاندان کا محمد علی جناح بھی کہا جاتا ہے۔ پاکستان بننے کے بعد ہم انہی مشکلات سے گزرے جن کا شکار دوسرے لوگ ہوئے تاہم کئی چھوٹے چھوٹے کاروبار کرنے کے بعد 1961ء میں ہم نے اولپیا گروپ کے نام سے کاروبار کا آغاز کیا۔ ہمت، حوصلہ اور عزم یہ خوبیاں صرف کتابوں میں نہیں، زندگی میں بھی ہیں اور ہمارے بزرگوں نے ان خوبیوں کا بھرپور مظاہرہ کیا۔

بنگلادیش اور نیشنلائزیشن

ہمارا زیادہ کام مشرقی پاکستان میں تھا لیکن 1971ء کے سانحہ میں ہمیں بے پناہ تقصیان اٹھانا پڑا۔ صنعتوں کا ایک وسیع جال بچھانے کے بعد خالی ہاتھ پاکستان واپس لوئے۔ مستقبل غیر یقین تھا لیکن ہمیں خود پر مکمل اعتماد تھا۔ خاندانی رائے سے پیسے کا بندوبست کر کے ہم نے ایک فلوریں لگائی اور پھر سے مصروف ہو گئے۔ اچھے دنوں کی توقع کے باوجود بد قسمتی ابھی تک ہمارے ہمراہ کا بہتی۔ ذوالفقار علی بھٹو

نے جب صنعتوں کو تو میانے کا فیصلہ کیا تو یہ فلوریل بھی چھین لی گئی۔ یہی کچھ ہمارے پیچازاد بھائیوں یعنی منوں گروپ کے ساتھ بھی ہوا تھا لیکن ایک اچھے کاروباری کی طرح resilience ہماری سب سے بڑی خوبی ہے۔ ہم نے نہ تھیار ڈالے نہ بہت ہاری بلکہ ایک نئے عزم کے ساتھ پھر سے کاروبار کے بارے میں سوچنے لگے۔

میں نے سب سے پہلے لاہور میں ایک کارپیٹ فیکٹری بنائی۔ ہمارے رواتی کاروبار کے پس منظر میں یہ ایک نئی اختراع تھی۔ اس سے پہلے چینیوں شیخوں نے نئے شعبوں میں جانے سے پہلے ہیز کیا تھا۔ وہ زیادہ تر آزمودہ راستوں پر چلنے کے عادی تھے جبکہ میرا خیال تھا کہ ہمیں کاروبار میں تنوع اختیار کرنا چاہیے۔ اگر لوگوں کی ضروریات بدل رہی ہیں تو ہمارے کام کی نوعیت بھی تبدیل ہونی چاہیے۔ اسی لیے میں نے نئے شعبوں میں تجربات کرنا شروع کیے۔ ان میں سرفہرست فیڈ ملز اور پولٹری کا کاروبار تھا۔ پانچ سال میں ہم نے تین فیڈ ملز لگائیں۔ نئے پن کی یہ بخت جو بہیں ختم نہیں ہوتی۔ ہم نے ایک اور تجربہ سوڈا ایش فیکٹری کی صورت میں کیا۔ ضلع خوشاب میں واقع یہ فیکٹری ہماری محنت اور استقلال کا ایک بڑا متحان تھی۔ فیکٹری کے قرب و جوار میں infrastructure نہ ہونے کے برابر تھا۔ بھلی نہ ہونے کی وجہ سے ہم نے اپنا پا اور ہاؤس لگایا۔ پانی پورہ میں دور سے لاتے۔ یہ فیکٹری اس لیے بھی چینچھ تھی کہ ہمارا مقابلہ آئی آئی جیسی ملنی پیش کمپنی کے ساتھ تھا۔ اسی منصوبے کے دوران مجھے علم ہوا کہ انٹر پر نیوکریا ہوتا ہے اور اسے کس قسم کے غیر یقینی حالات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ لوگ سمجھتے ہیں کہ دولت کمانا بے حد آسان کام ہے یا گھر سے نکلتے ہی کام یا بیل جاتی ہے۔ ایسا نہیں ہوتا۔ یہ سب برس بابری کی ریاضت کا حاصل ہے۔ میرے والد کی زندگی اور جدوجہد صرف ہمارے لیے ہی نہیں پوری چینیوں کیوٹی کے لیے مشعل راہ ہے بل کہ ان کے تجربے سے تو ہر وہ شخص مستفید ہو سکتا ہے جو ترقی کرنا چاہتا ہے لیکن افسوس ہم دوسروں کے تجربوں کو ابھیت نہیں دیتے۔

چند اصول

چ تو یہ ہے کہ ہم مقابلے سے نہیں گھبراتے۔ زندگی میں کامیابی کا اصل محرك تو مقابلہ ہی ہے۔ چینیوں شیخ آج یہاں مقابلے کی وجہ سے ہی پہنچ۔ مقابلے سے ہماری مراد کسی کو نیچا دکھان نہیں خود آگے بڑھنا ہے۔

ہمارے لیے یہ ایک ثابت جذبہ ہے یہی وجہ ہے کہ ہم نے مقابلے میں بھی اخلاقی اقدار کو نہیں بھالیا۔ ہمارے بزرگوں کے دامن پر بدیانیٰ یا بدیعہدی کا کوئی داغ نظر نہیں آتا۔ ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ کام ہڑھتا ہے تو بڑھاتے چلوڑ کو نہیں جو ایک بار کر گیا وہ پھر آگے نہیں بڑھا۔ کیوں کہ رکنے کے بعد واپسی کا سفر شروع ہوتا ہے۔ اگر کوئی شخص امیر ہوتا ہے تو پورا پاکستان امیر ہوتا ہے کیونکہ اس کی دولت صرف اسے ہی نہیں بل کہ سارے طلن کو امیر کرتی ہے۔ ہماری دولت یہیں رہ جائے گی اور لوگوں کے درمیان گھومتی رہے گی۔ اگر بدیانیٰ اور لائچ نہ ہو تو کاروبار کسی نیکی سے کم نہیں۔ اخلاقی اصولوں کو مدنظر کھا جائے تو کاروبار بھی خدمتِ خلق اور اللہ کی رضا کا ایک راستہ ہے۔

میاں منیر منوں نے ایک وضع دار انسان کی طرح ان مشکلات کا تذکرہ کیا جو سقوطِ ڈھاکہ کے نیشانہ بیش کے بعد انھیں اور ان کے خاندان کو پیش آئیں۔ ایسے حالات لوگوں کو تعلیم بنا دیتے ہیں لیکن ایسی کوئی تعلیم ان میں نہ تھی۔ ان کی گفتگو میں تھل اور تھہراو تھا۔ شاید یہ بھی اچھے انفر پر نیور کی خوبیاں ہیں۔ مجھے ان کی جو بات سب سے اچھی لگی وہ یہ تھی کہ ”بدیانیٰ نہ ہو تو کاروبار بھی نیکی سے کم نہیں۔ اخلاقی اصولوں کو مدنظر کھا جائے تو تجارت بھی خدمتِ خلق کا ایک راستہ ہے۔“ ہم میں سے کتنے لوگ اس نصیحت پر عمل کرنا چاہتے ہیں۔

فلیل منوں

فلیل منوں، منیر منوں کے سمجھتے ہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ ہماری کام یا بی کا سارا سہرا ہمارے بزرگوں کے سر ہے۔ انھوں نے ہی خواب دیکھے، انھوں نے ہی محنت کی اور وہی ہمیں کام یا بی کی اس منزل پر لے کر آئے۔ آج ہماری تیسرا اور چوتھی نسل کاروبار میں ہے۔ ہماری کام یا بی کی ایک بڑی وجہ باہمی اتفاق اور اتحاد ہے۔ ہمارا ایک وسیع خاندان ہے اور بہت پھیلا ہوا کاروبار لیکن ہم اب بھی اپنے پیچا میاں منیر منوں کو ہی اپنا بزرگ اور کاروبار کا سر برہا سمجھتے ہیں۔ سادہ طرزِ زندگی اور اچھے اخلاق کی پیروی، یہ شروع سے ہمارے اصول رہے۔ ہم چادر سے باہر پاؤں نہیں پھیلاتے، عیش و عشرت کی زندگی سے پرہیز کرتے ہیں۔ محنت کو پنا شعار بناتے ہیں اور ہر فیصلہ اتفاق سے کرتے ہیں۔

میں سمجھتا ہوں کہ اصل شے اچھا ماحول ہے۔ ہم اپنے بچوں کو کیسا ماحول دیتے ہیں ہیں، ہم اپنے ملازموں کو کیسا ماحول دیتے ہیں۔ اسی ماحول سے زندگی اور کاروبار کے اصول مرتب ہوتے ہیں۔ اگر آپ سادہ زندگی گزارتے ہیں، بدبیانی سے بچتے ہیں اور محنت کے راستے پر چلتے ہیں تو کوئی وجہ نہیں کہ آپ کے بچے اور ملازم میں یہ راستہ اختیار نہ کریں۔ اول پریا گروپ کاروبار کی دنیا میں ایک معتبر نام ہے۔ پولٹری، ٹیکنائل، کار پٹ، سوڈا ایش اور انرجنی۔..... ہمارے کاروبار میں کافی تنوع ہے۔ مضبوط خاندانی نظام ہمیں جوڑ کے رکھتا ہے۔ اس خاندانی نظام میں ہی Check and Balance کا ایسا طریقہ کارچھا ہوا ہے جس کی بدولت کوئی بھی خرابی ٹھیک ہو جاتی ہے۔ کاروبار میں کئی بارا وچخچخ آئی لیکن باہمی اتفاق نے ہمیں گرنے سے بچا لیا۔

آج چینیوں شیخ کیوں کا مقابلہ بڑے کاروباری گروہوں سے کیا جاتا ہے۔ کبھی میں ہم سے بہت آگے تھے لیکن اب ہم بھی پیچھے نہیں رہے۔ ہماری برادری کے اندر ثابت مقابلہ کارچان ہے۔ ہم کی اور کوآگے بڑھتا ہوا دیکھ کر اسے پیچھے نہیں کھینچتے بلکہ کوشش کرتے ہیں کہ خود اس کے برابر پہنچ جائیں۔ چینیوں شیخ برادری کا کوئی شخص آپ کو اخلاقی اقدار سے دور نظر نہیں آئے گا۔ پہنچ میں جو اقدار ہمیں دی گئی ہمیں ان کا بہت پاس ہے۔ ہم ماضی کو فراموش نہیں کرتے۔ ہمیں علم ہے کہ ہم نے اپنی زندگی کہاں سے شروع کی۔ ہم دینے پر بھی بہت یقین رکھتے ہیں۔ ہم اپنی ہرمل اور فیکٹری میں سکول، ہسپتال اور مسجد ضرور بناتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ حکومت کے بہت سے سکول اپنالوں اور پھر ان کو معیاری درس گا ہوں میں تبدیل کر دوں۔ خوشاب کے قریب ہم نے ایک بہت بڑا سکول بنایا ہے جس کا تعلیمی معیار پاکستان کے کسی بھی سکول سے کم نہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ تعلیم ہی وہ زینہ ہے جس کے ذریعے ہم سب ترقی کر سکتے ہیں۔

غلام مصطفیٰ منوں۔ کارپوریٹ برس نس ماڈل

شکیل منوں نے اپنے بیٹے غلام مصطفیٰ منوں سے متعارف کروایا جنہوں نے امریکہ سے برس نس کی تعلیم حاصل کی اور پھر خاندانی کاروبار سے نسلک ہو گئے۔ مصطفیٰ کی لگفتگو بہت دلچسپ تھی۔ اس کا کہنا تھا

کہ میں نے تعلیم تو Corporate Business کی حاصل کی لیکن کام فیلی بزنس میں کر رہا ہوں۔ بزنس کے یہ دونوں نظام بہت مختلف ہیں۔ کارپوریٹ بزنس ماؤں میں اونر شپ اور کمپنی دوالگ الگ تصور ہیں۔ کمپنی کا مالک کوئی اور ہے اور اسے چلاتا کوئی اور ہے۔ بورڈ اور مینیمنٹ کو الگ کرنے سے احتساب اور شفافیت دونوں پروان چڑھتے ہیں۔ فیلی بزنس میں کاروبار بہت زیادہ Grow نہیں کر سکتا صرف ایک خاص حد تک آگے بڑھ سکتا ہے۔ اس کو بلکہ نیشنل کے معیار پر لے جانا ممکن نہیں ہوتا۔ کاروبار میں فیصلے صرف اور صرف کاروباری اصولوں کو سامنے رکھ کر کرنا چاہیے۔ اگر فیصلے خاندانی تعلق اور رشتہوں کو بنایا کیے جائیں تو ان میں ایسا رتو آ سکتا ہے میراث کی پاسداری ممکن نہیں ہوتی۔ ہمارا سب سے بڑا چیز یہ ہے کہ ہم خاندانی یک جہتی کو برقرار رکھتے ہوئے کارپوریٹ بزنس کے نظام کو سکھانے کیمیں۔

میں جب امریکہ سے پڑھ کر آیا تو مجھے انھی مراحل کا سامنا تھا لیکن میں نے مرجبہ نظام کے اندر رہتے ہوئے بہت سی اچھی چیزیں متعارف کروائیں۔ بزنس پروسس Processes کو بہتر کیا۔ نئے اکاؤنٹنگ سسٹم بنائے۔ ERP کے ذریعے Paperless Environment کو فروغ دیا۔ کوئی بھی کاروبار شفافیت یا ٹرانسپیرنسی کے بغیر نہیں چل سکتا۔ ٹیکنالوجی سے دور رہ کر بھی ہم آگے نہیں بڑھ سکتے۔ یہ تو وہ باتیں ہیں جو مجھے بزنس سکول نے سکھائیں لیکن زندگی کے بنیادی سبق میں نے اپنے والد سے ہی سکھے۔ ان اصولوں میں اہم اصول مندرجہ ذیل ہیں:

1۔ مسلسل مخت

2۔ بے خوف پیش قدمی

3۔ نئے امکانات کی جست جو

4۔ حد کمال کی طرف سفر

5۔ ناکامی۔ ناممکن

کاروبار میں جنون Passion کی اہمیت

”میں چودہ سال کی عمر کا تھا جب میں نے والد کے ساتھ فیکٹری آنا شروع کیا۔ میں نے اپنے والد کو

دھوپ میں کھڑے ہو کر کام کرتے ہوئے دیکھا اور یوں محنت کی اہمیت پہلے دن سے ہی میرے ذہن پر نقش ہو گئی۔ میرے نزدیک بنس لیڈر شپ میں سب سے اہم چیز Passion ہے۔ کسی بھی کاروباری گھرانے کی پہلی اور دوسری نسل میں Passion اپنی انتہا کو ہوتا ہے۔ تیسری اور چوتھی نسل آسائیوں میں پروان چڑھتی ہے اس لیے وہ عام طور پر اس Passion سے محروم ہوتی ہے۔ ایک مشہور کاروباری شخص Steve Jobs کا کہنا ہے کہ

"If you want to achieve success then stay hungry and stay foolish".

Stay Hungry کے معنی ہیں کہ کام یابی کی بھوک بھی نہ مٹے اور Stay Foolish کے معنی ہیں سیکھتے رہو اور پوچھتے رہو۔ جب تک یہ احساس رہے کہ ابھی آگے بڑھنے کی بھوک ختم نہیں ہوئی اور میرا علم نا مکمل ہے انسان آگے بڑھتا رہتا ہے۔

نئے لوگ کاروبار میں اس لیے کام یاب ہوتے ہیں کہ وہ Passion میں پرانے لوگوں کو شکست دے دیتے ہیں۔ یہ قدرت کا اصول بھی ہے ورنہ دولت اور کام یابی نسل درسل ایک ہی خاندان میں منتقل ہوتی رہے۔ خاندانی نظام کی سب سے بڑی خوبی یہ تھی کہ چھوٹی عمر میں شادیاں ہو جاتیں اور ایک ہی چھت کے نیچے تین چار نسلیں مل جل کر زندگی بسر کرتیں۔ دادا، بیٹا اور پھر اس کا بیٹا۔ ایک ہی گھر میں رہنے کی وجہ سے علم اور تجربہ ٹرانسفر ہوتا رہتا۔ مقابلے کا احساس ضرور رہتا لیکن لوگ ایثار کا دامن بھی نہ چھوڑتے۔ اب ایسا نہیں ہے۔ بچے بہت جلد ماں باپ سے الگ رہنا شروع کر دیتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ فیلی بنس کی خوبیاں برقرار رکھتے ہوئے ہمیں کار پوریٹ سڑک پر کھڑی طرف بڑھنا چاہیے۔ ہمیں پاکستان کے ہر بنس سکول میں ایسی تعلیم کی ضرورت ہے جو بنس لیڈر زکو جنم دے۔ میں چینیوٹی شیخ برادری کے ایسے بہت سے نوجوانوں کو جانتا ہوں جو باہر سے پڑھ کر آئے اور خاندانی کاروبار سے مسلک ہو گئے۔ مجھے یقین ہے کہ قدمیم اور جدید کا یہ امتحان پاکستان میں ایک بہتر کاروباری باحول کو جنم دے گا۔

مصنفوں اور عکیلیں منوں کی باقی میں چینیوٹی بنس ماؤں کی ہی اگلی کڑی کھائی دیتی ہیں۔

جاوید انوار

(جے کے گروپ)

میرے دل میرے مسافر

میں 1940 میں چینیوٹ میں پیدا ہوا تھاں کچھ ہی برس بعد والدہ کے ہمراہ آگرہ پہنچ گیا۔ یہ میری زندگی کا پہلا سفر تھا اور پھر میں ساری زندگی سفر کرتا رہا۔ میں نے ابتدائی تعلیم سینٹ جان سکول آگرہ میں حاصل کی۔ میرے دادا حاجی محبوب الہی کا شمار آگرہ کے اہم تاجروں میں ہوتا تھا۔ اسی لیے مجھے اس سکول میں داخلہ ملا۔ دادا کا آگرہ، کلکتہ اور کانپور میں جوتوں اور بڑا کاروبار تھا۔ وہ بتاتے تھے کہ بہت عرصہ پہلے جب ان کے دادا چینیوٹ سے کلکتہ کی طرف روانہ ہوئے تو ان کی جیب میں صرف پانچ روپے تھے۔ چینیوٹ سے الہ آباد تک کا سفر انہوں نے اونٹوں پر کیا اور وہاں سے ٹرین پر بیٹھے اور کلکتہ پہنچ۔ یہ 1857 کے بعد کی بات ہے۔ کلکتہ پہنچ کر انہوں نے کئی طرح کے کام کیے۔ نہ جانے کیس کی دعا تھی کہ کچھ ہی وقت میں ایک غریب الوطن چینیوٹی دولت میں گھینٹے لگا۔ ہمارے دادا تک پہنچتے پہنچتے کاروبار بہت وسیع ہو گیا۔ دادا نے ایک دفتر برما کے شہر رنگوں میں بھی قائم کیا۔ 1947 کے بعد ہم پاکستان آنے کی بجائے آگرہ سے کلکتہ چلے گئے اور پھر میں اپنے والد کے ہمراہ رنگوں جا پہنچا۔ ایک اور سفر۔ رنگوں میں ہمارا دل نہ لگا اور دوسال بعد میں اپنی والدہ کے ساتھ پاکستان آگیا اور اسلامیہ سکول چینیوٹ کے خوب صورت درود یوار میں پناہ لی۔ یہ سکول ہمارے ہی بزرگوں نے بنایا تھا۔ 1954 میں اسی سکول سے میرک کے بعد میں نے تعلیم کے لیے لاہور کا رخ کیا۔ میرے والد نے اسی دوران اپنا کاروبار برما اور کلکتہ سے ڈھا کر منتقل کر لیا۔ کلکتہ میں ہماری وسیع جانیداد تھی۔ کلکتہ کی اولین بلند عمارتوں میں سے ایک سات منزلہ عمارت میرے والد نے تعمیر کروائی تھی۔ یہ 1927 کے قریب کا واقعہ ہے لیکن قیام پاستان کے بعد یہ سب کچھ چھوٹ ناپڑا۔ ہم اس کے لیے تیار نہ تھے۔ لاہور کے ہیلے کانج میں کچھ عرصہ گذارنے کے

بعد 1957 میں میں پھر ڈھاکہ کے پہنچ گیا۔ ڈھاکہ میں والد نے مجھے بتدائی تربیت دینے کے بعد بانگ کا گد میں دفتر بنانے کو کہا۔ ہمارا کام بڑھ رہا تھا کہ سقوط ڈھاکہ کا واقعہ رہنا ہوا۔ بہت سے خواب دھرے کے دھرے رہ گئے۔ میرے والد نے ڈھاکہ میں ہی رہنا پسند کیا اور میں مسافر ہن کے ایک بار پھر چینیوٹ پہنچ گیا۔

ایک نیا آغاز

میں والد کو چھوڑ کر چینیوٹ پہنچ تو گیا لیکن ہم سب کے لیے یہ بہت مشکل وقت تھا۔ میری جیب بھی خالی تھی اور بہت مراسم بھی نہ تھے لیکن آگے بڑھنے کی دھن بے قرار کرتی رہی۔ بالآخر ایک روز میں آغا صحن عابدی کے پاس پہنچا اور دس لاکھ روپے کے قرض کی درخواست کی۔ انہوں نے کوئی ضمانت مانگی تو میں نے کہا کہ میرا کاروباری پس منظر اور تجربہ ہی میری ضمانت ہے۔ انہوں نے جیت سے مجھے دیکھا لیکن انھیں میری بات اچھی لگی۔ ان کی ہماری ڈھاکہ کے وقت کی جان پیچان بھی تھی۔ مجھے پانچ لاکھ روپے کا قرض مل گیا اور میں نے کام کا آغاز کر دیا۔ بانگ کا گد، جاپان، ایران، یورپ اور افریقہ۔ نہ جانے کہاں کھاں گھوما۔ یہ میں سال سخت اور جدوجہد کے سال تھے اور پھر کام یابی کے شراث بھی ملنے لگے۔ میرے والد نے سقوط ڈھاکہ کے بعد بنگال دیش کی قومیت اختیار کر لی۔ ان کا تعلق تبلیغی جماعت سے تھا اس لیے انھیں وہاں زیادہ مشکل کا سامنا نہ کرنا پڑا۔ تاہم 1976 میں وہ واپس پاکستان لوٹ آئے اور بنگال دیش پا سپورٹ واپس کر دیا۔

1989 تک ہم تمام بھائی مل کر کاروبار کرتے رہے لیکن اس کے بعد ہمارے راستے جدا ہونے لگے۔ میں نے ہر طرح کی امپورٹ، ایکسپورٹ کا کاروبار کیا۔ قسم قسم کے ادارے یہاں تک کہ سعودی پاک بنک بھی چلاتا رہا۔ اس وقت ایک لاکھ سینڈل کی سینگ مل چلانے کے علاوہ گارمنٹس کے بڑے ایکسپورٹر میں شمار ہوتا ہوں۔ یہ سب کچھ ان تجھک مخت کی بدلت ممکن ہوا۔ انسان ناتراشیدہ ہیرے کی طرح ہے اگر اچھی تراش خراش ہو جائے تو انمول بن سکتا ہے اور یہ تراش خراش کوئی اور نہیں وہ خود ہی کرتا ہے۔ تجارت اور صنعت کے علاوہ میرا دوسرا بڑا شوق فارمنگ ہے۔ میں نے سماڑھے پانچ سو ایکٹر زمین کا ایک فارم بنارکھا ہے۔ ہم جو کام کرتے ہیں اس میں Perfection اور انفرادیت سب سے

نمایاں ہوتی ہے۔ میں نے زراعت کی طرف بھی بہت توجہ دی اور آج میں گندم کی فصل کی چھتر من فی ایکڑ سے زائد پیداوار لیتا ہوں اور اسے 100 من فی ایکڑ تک لے کر جانا چاہتا ہوں۔

بیلنس شیٹ یا کریڈیبلیٹی

زندگی جھٹ جو اور تلاش کا نام ہے۔ تنوع اور تخلیق کے نئے افہم ہی میری زندگی کا حاصل ہیں۔ محنت اور ایمانداری کا سبق میں نے اپنے بزرگوں سے سیکھا۔ آج کل کاروبار کا انحصار Balance Sheet اور Assets پر ہے۔ کبھی یہ انحصار Credibility پر ہوتا تھا۔ محنت کی عظمت کا سبق بچپن سے ہی ملتا رہا۔ ایک بار میرے دادا نے ملازموں کے سامنے مجھے حکم دیا کہ آج سے تم ففتر میں جھاڑو پھیرا کر دو گے۔ میں اس وقت کلکٹ کے ایک کالج میں پڑھتا تھا۔ شام تک میں خود سے پوچھتا رہا کہ دادا نے ایسا کیوں کیا۔ اب بیہاں کون میری عزت کرے گا۔ میں تو دو کلکٹ کا بھی نہ رہا۔ شام کو میرے دادا نے مجھے بلا یا اور کہنے لگے کہ مجھے علم ہے کہ تم میرے اس حکم سے رنجیدہ ہوئے ہو لیکن یہ حکم میں نے اس لیے دیا کہ تمھارے دل سے غور اور برتری کا احساس ختم ہو جائے۔ جو غور کرتا ہے وہ اللہ کو لکھا رتا ہے۔ اگر اللہ کے رسول آپ نے گھر میں جھاڑو لگا سکتے ہیں تو تم ایسا کام کیوں نہیں کر سکتے۔ یاد رکھنا برا وقت آتے ہوئے دیر نہیں لگتی۔ اور اب سوچتا ہوں تو حیرت ہوتی ہے۔ براؤقت زندگی میں بار بار آیا لیکن ہر بار دادا کی نصیحت میرے لیے مشعل راہ نہیں رہی۔

دو پیسے نہیں دیے تین لاکھ دے دیے

چینیوٹی شیخ جہاں اللہ کی راہ میں بہت دیتے ہیں وہیں اپنی ذات پر زیادہ خرچ کرنا پسند نہیں کرتے۔ ہماری براڈری کے ایک بزرگ کلکٹ میں کام کرتے تھے۔ ایک بار انہوں نے اپنے بھائی کو جو کلکٹ میں ہی ان کے ساتھ کاروبار کرتے تھے اپنے پاس بلا یا۔ وہ ٹرین میں بیٹھ کر بھائی سے ملنے پہنچے۔ فرست کلاس کا کرایہ دو پیسے تھا اور سینئنڈ کلاس کا کرایہ ایک پیسے۔ شام کو شیخ نے سارے دن کا حساب ہے۔ بھائی کے سامنے رکھا تو انھیں علم ہوا کہ ان کا بھائی دو پیسے والے ڈبے میں بیٹھ کر آیا ہے۔ پہلے تو وہ حیران ہوئے اور پھر انہوں نے ان کو اسی وقت بالایا اور خوب سر زنش کے بعد کہنے لگے کہ کیا دو پیسے والا ڈبے ایک پیسے

والے ڈبے سے پہلے پہنچا تھا۔ یہ شخص جو ایک میسے کی فضول خرچی پر ناراش ہوا جب دینے پر آیا تو اللہ کی راہ میں لاکھوں بانٹ دیئے اور 1932ء میں تین لاکھ روپے کی لگت سے کلکتہ میں ایک بہت بڑا ہسپتال بنایا۔ یہ ہسپتال ایک عظیم صدقہ جاریہ تھا جو آج بھی مرکزی فیض ہے۔ ان کا کہنا تھا کہ میں دولت سے محبت نہیں کرتا لیکن دولت کا ضیاع بھی مجھے پسند نہیں۔ دینا بے تو صرف اللہ کی راہ میں دینا چاہیے۔

موری والا سکہ

ترقی کی وجوہات کیا ہیں۔ اس سوال کا کوئی جتنی جواب نہیں۔ ہماری برادری میں ہر شخص کام یابی سے ہمکنار نہیں ہو۔ کامخت اور دیانتداری تو بنیادی خوبیاں ہیں لیکن کچھ مقدار کا کھیل بھی ہے۔ ایک سبق جو میں نے سیکھا وہ یہ تھا کہ: بھرت کرنے والے میشہ کام یاب ہوتے ہیں۔ سقوط ڈھا کے کے بعد جب میں فیصل آباد پہنچا تو میرے پاس رکشہ میں بیٹھنے کے لیے بھی میسے نہ تھے۔ پھر میں نے سوتھمنڈی Yam Market کو اپنامدرسہ بنالیا۔ میں نے فیصل آباد سوتھمنڈی کے باہر کھڑے ہو کر جو کچھ سیکھا وہ کہیں اور نہیں سیکھا جا سکتا۔ اس کی مٹی میں کچھ عجیب سی مہک ہے۔ میں نے یہاں بہت سے لوگوں کے مقدار بنتے اور بگڑتے دیکھے ہیں۔ میری زندگی تجربات سے بھری پڑی ہے لیکن کام سے اچھا سبق اور کوئی نہیں۔ میں زندگی کے آخری لمحے تک کام کرنا چاہتا ہوں۔ مجھے مخت کی عظمت کا مکمل شعور ہے۔ میں اپنے ہاتھوں سے چڑے کو نک لگاتا رہا ہوں۔ میں کاروبار کے سلسلہ میں ستر سے زائد ملکوں میں گیا۔ پہلی بار جہاز میں 1947ء میں بیٹھا اور پھر یکڑوں شہر دیکھے لیکن پاکستان سے اچھا ملک اور کوئی نہیں۔ چنیوٹ کو یاد کرتا ہوں تو محلہ چپھر یا نوالہ میں اپنا گھر یاد آتا ہے جو بعد میں ہم نے ایک سکول کے لیے عطیہ کر دیا۔ مجھے کبھی کبھار ملنے والا ایک میسے کا موری والا سکہ بھی یاد ہے اور وہ دھیلا بھی جس کی مالیت آدھا پیسہ ہوتی تھی۔ اب ہم اربوں روپے کماتے ہیں اور کروڑوں روپے نیکس ادا کرتے ہیں لیکن وہ موری والا سکہ، اس کی کچھ اور ہی قدرہ قیمت تھی۔ کبھی کبھار وہ سکہ ملتا تو یوں لگتا جیسے دنیا جہان کی دولت مل گئی ہو۔ ہم اللہ کی کس کس نعمت کا شکر ادا کریں گے۔

جاوید انوار نے یہ کہہ کر کہ انسان نا تراشیدہ ہیرے کی طرح ہے اگر اس کی اچھی تراش خراش ہو جائے تو انمول بن سکتا ہے ایک بڑی حقیقت کی ترجیحی کردی لیکن اس سے بھی بڑی حقیقت یہ تھی کہ یہ تراش خراش کوئی اور نہیں وہ خود ہی کرے تو کام یابی ملتی ہے۔

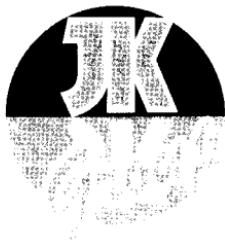
والد صاحب نے مجھے تعلیم کے دوران ہی کاروبار کی طرف مائل کر دیا۔ ابتدائی مراحل سے گزرنے کے بعد کاروباری امور سمجھا آنے لگے۔ یعنی ہماری تربیت کا طریقہ ہے۔ مجھے یہ بھی سلکھایا گیا کہ چھوٹے سے چھوٹا کام اپنے ساتھ سے کروتا کر کاروبار کا کوئی پہلو بھی نظر سے اچھا نہ رہے۔ اس بات کی اہمیت کو وہی لوگ سمجھ سکتے ہیں جو کاروبار میں ٹھوکر لھاتے ہیں۔

کاروبار کے ساتھ میں نے تعلیم میں بھی کمی نہ آنے دی۔ حصول علم سے فراغت ہوئی تو والد صاحب نے کچھ عرصے اپنے زیر سایہ اور بعد میں اپنے طور پر کاروبار میں حصہ لینے کی اجازت دے دی۔ اس وقت ہمارے خاندان کا کاروبار مشترک تھا۔ جس کے برادرز کے نام سے یہ کاروبار ایک ضرب المثل بھی تھا۔ بعد میں جب پارٹنرzelijed ہوئے تو والد صاحب نے جس کے گروپ کے نام سے نئے کاروبار کی بنیاد رکھی اور ہمیں بھی اس میں شامل کیا۔ اللہ تعالیٰ کے فضل و کرم سے یہ نیا گروپ بھی ترقی کی مزیلیں طے کرتا ہوا فیصل آباد کا مثالی ادارہ ہن گیا۔ اس سفر میں ہم نے بھرین میں ایک ٹیکنالوژی ملک میں لگائی جو بعد میں ٹیکنیکل اور بین الاقوامی پالیسی کی وجہ سے فروخت کر دی گئی۔ 2002 میں ہم نے سعودی عرب کے ملکیتی SPAICO گروپ کے ساتھ مل کر سعودی پاک کریشن بینک میں شراکت داری کی جو بہت سودمند ثابت ہوئی۔ چھے سال بعد سعودی پارٹنر کے فیصلے کے مطابق جس کے گروپ نے اپنے حص ایک اور گروپ کو فرذت کر دیے۔ Growth، ہماری اہم حکمت عملی ہے۔ ہم سمجھتے ہیں کہ جدید ٹیکنالوژی اپنانا بھی بے حد ضروری ہے۔ ہم نے جدید مشینری اور سب سے بہترین ٹیکنالوژی سے اپنی ٹیکنالوژی ملوں کی استعداد اٹھاون ہزار سینٹر لار سے ایک لاکھ سینڈائزک بڑھا لی۔ روایں سال میں بھی باکیس ہزار سینڈائز کا مزید اضافہ کرنے کا پروگرام ہے۔ ہم نے مارکیٹ کے تقاضوں کے پیش نظر گرے کلاتھ کی ایکسپورٹ کے علاوہ Value Added Fabrics کی ایکسپورٹ میں بھی ایک مقام حاصل کیا اور ایک اسٹینگ بیٹھ بھی قائم کر لیا جس کی ساری پروڈکشن ایکسپورٹ ہوتی ہے۔ ہم مستقبل میں پاور پر اجیکٹ پر بھی کام کر رہے ہیں۔ ان تمام کاموں کے پس منظر میں یہ خواہش ہے کہ ہم

پاکستان کا نام بلند کریں۔ کاروبار صرف ذاتی مفاوکے لیئے نہیں ہوتا۔

میں بزرگ کے دوران بہت سی دوسری سرگرمیوں میں بھی حصہ لیتا رہا۔ میں فیصل آباد کے لئے رومانیہ کا اعزازی قونصل بزرگ ہوں۔ فیصل آباد الائیٹرک سپلائی کمپنی (فیسلو) کا ڈائریکٹر پاکستان ٹیکسٹائل ایکسپورٹر ایسوی ایشن (PTEA) کا چیئر مین اور وائس چیئر مین بھی رہا۔ آل پاکستان ٹیکسٹائل ملن ایسوی ایشن (APTMA) کی سفٹل ایگزیکٹو کمپنی کا ممبر سارک چیئر آف کامرس اینڈ ایڈٹری کا لائف ممبر اور چنیوٹ کمیونٹی کا ایگزیکٹو ممبر ہوں۔ مجھے حکومت پاکستان نے بزرگ میں آف دی ایئر 2000-01 کا اعزاز دیا۔

ان تمام کام یا بیوں کے پیچھے میرے والدین کی راہنمائی، محنت شاق، لگن اور دیانت داری ہے۔ میں نے زندگی میں جو بھی مقصد چنان سے اللہ تعالیٰ کی مدد سے حاصل کیا اور کام یا بی سے سرفراز ہوا۔ کاروبار چنیوٹ برادری کی ایک عظیم روایت ہے۔ ہمارے بزرگوں نے معمولی وسائل سے کام کا آغاز کیا اور پھر دنیا کو حیران کر دیا۔ یہ کام اور لوگ بھی کر سکتے ہیں۔ بس خود پر اعتماد ہونا چاہیے۔ کام یا بی ایک پھل دار درخت کی طرح ہے۔ بیج بونے سے لے کر پھل لگنے تک انتظار کرنا پڑتا ہے۔ یہ انتظار جہاں حوصلہ اور تحمل مانگتا ہے وہی شب و روز محنت کا تقاضا بھی کرتا ہے۔ آپ پانی نہیں لگائیں گے کھاؤ نہیں دیں گے زائد جڑی بوٹیوں کو تلف نہیں کریں گے تو پودے کی نشوونما کیسے ہوگی۔ ایک ہی جست میں کوئی آسمان پر نہیں پہنچ سکتا۔ انکار دیانت اور محنت۔ چنیوٹ ماؤں ایسی ہی خوبیوں کا نام ہے۔



جہاں گیر منوں

(منوں گروپ)

اولپیا اور منوں

ہر کام یا بچنیوں گھرانے کی طرح ہماری کہانی کا آغاز بھی بھارت کے سفر سے ہوا۔ چنیوٹ۔ دریائے چناب کے کنارے ایک چھوٹا سا شہر لیکن وہاں رہنے والوں کے خواب اس شہر سے بڑے تھے۔ یہی وجہ ہے کہ وہ وہاں سے نکلے اور بر صغیر کے بڑے بڑے شہروں کا رخ کرنے لگے۔ اس سفر میں ایک پڑا ٹوٹا ہو رہی تھا لیکن یہ بھی ان کی آرزوں کے مقابلہ میں چھوٹا ثابت ہوا اور پھر وہ ملکتہ مدراس اور بھٹپٹی پہنچ گئے۔ ہمارے خاندان کے ایک بزرگ حاجی محمد شفیع تو جاپان تک جا پہنچ۔ وہ میرے دادا کے بھائی تھے۔ میرے والد 1940 میں کان پور پہنچ اور انہوں نے وہاں ایک چھوٹے سے کاروبار کا آغاز کیا۔ اولپیا رہو رکس کے نام سے یہ کاروبار آہستہ آہستہ ایک شوفیکشیری تک جا پہنچا۔ میرے والد نہ یہیں اور ان کے سب سے بڑے بھائی دوست محمد مل کر کاروبار کرتے تھے۔ پاکستان بننے کے بعد ہمارے والد اور تایانے ایک کاروباری سمجھوتے کے تحت اولپیا رہو رکس ملکتہ کے ایک ہندو کاروباری کو دے کر اس سے ایک بیکٹاکل مل حاصل کر لی۔ چھہ ہزار سینڈ لرکی یہ میں گنخ میں تھی۔

میرے والد 1959 میں فوت ہوئے تو میرے بڑے بھائیوں قیصر منوں اور شہزادہ عالم منوں نے کاروبار سنجھالا۔ جب میرے والد کا انتقال ہوا تو میں اس وقت صرف گیارہ سال کا تھا لیکن، وہوں بھائیوں نے مجھے والد کی کمی محسوس نہ ہونے دی اور الحمد للہ ابھی تک ہم سب اکٹھے کاروبار کرتے ہیں۔ 1962 تک ہمارا اور ہمارے تایا کا کاروبار بھی اکٹھا رہا لیکن اس کے بعد ہم ان سے الگ ہو گئے۔ میرے پچا دوست محمد منوں نے اپنے گروپ کا نام اولپیا رکھ لیا اور ہم منوں گروپ کے نام سے کام کرتے رہے۔

پاکستان بننے کے بعد ہم نے جو کام چھ ہزار سینڈ لر کی مل سے شروع کیا وہ 1971 تک نوے ہزار سینڈ لر تک جا پہنچا۔ اس میں سے سانچھہ ہزار سینڈ لر کی ملیں ایسٹ پاکستان میں تھیں۔ بگلا دیش کا بننا ایک قومی سماجی توشیحی تھا۔ میرے بڑے بھائی اس مکانہ ایسے کو قبل از وقت بھانپ چکے تھے اس لیے ہم نے اپنا کاروباری نقصان بھی تھا۔ میرے بڑے بھائی اس مکانہ ایسے کو قبل از وقت ٹویونا کمپنی جاپان کے ساتھ کاروباری اشٹراک کیا اور منوں موڑز کے نام سے گاڑیاں بنانا شروع کر دیں۔ ہمارے ارادے بہت بلند تھے اور ہم تیزی سے ترقی کے سفر پر گامزن تھے لیکن 1971 کا المید و مطروح سے نقصان دہ ثابت ہوا۔ ایک طرف تو ہمارے کاروبار بگلا دیش رہ گئے اور دوسری طرف نیشنل آئر لیشن کی وجہ سے ایک بہت بڑا دھچکا لگا۔ منوں موڑز کی نیشنل آئر لیشن ایک کاروباری اور جذباتی صدمہ تھا۔ میرے بڑے بھائی قیصر منوں بدال ہو کر بیرون ملک چلے گئے اور انہوں نے برطانیہ میں کاروبار شروع کر دیا۔ شپنگ کے اس کاروبار میں کام بابی ضرور ہوئی لیکن یہ ہماری توقعات کے مطابق نہ تھی۔ یہ عرصہ کاروبار کے لحاظ سے بے یقینی کا حامل تھا۔ اگر آپ تیزی سے سفر کر رہے ہوں اور یکدم رکنا پڑ جائے تو پھر دوبارہ سفر شروع کرنا آسان نہیں ہوتا۔ ہر کام کی اپنی ایک رفقار ہوتی ہے۔ رفقار نوٹ جائے تو تسلسل باقی نہیں رہتا۔

محوں کی سزا

اسی دوران 1979 کے بعد ملکی حالات نے ایک اور کروٹ لی اور پاکستان میں فوجی حکومت قائم ہو گئی۔ نیشنل آئر لیشن کا عمل ختم ہوا تو قیصر منوں نے بھی پاکستان لوٹنے کا فیصلہ کیا۔ بیرون ملک کاروبار کے لیے جو مراسم اور صلاحیتیں درکار تھیں شاید وہ ہم میں نہ تھیں۔ ہم تینوں بھائیوں نے حالات کو سازگار سمجھتے ہوئے نئے عزم سے کاروباری معاملات کا آغاز کر دیا۔ پہلے سے موجود نیشنل ملزکی بہتری اور پھر ایک شوگرل کی خریداری۔ سفر کا آغاز معمولی تھا۔ پاکستان بننے کے بعد چھ ہزار سینڈ لر اور 1971 میں نوے ہزار سینڈ لر۔ آج الحمد للہ منوں گروپ سوادولا کھ سینڈ لر کی سپنگ ملز چلا رہا ہے جس میں چھ ہزار سے زائد

ملازم ہیں اور جس کا سالانہ ٹرن اور 17 بلین سے زائد ہے۔ میں پچھلے مڑ کے دیکھتا ہوں تو سوچتا ہوں کہ یہ کام اس سے بھی زیادہ بڑھ سکتا تھا۔ شاید پاکستان اس وقت آٹوموبائل میں بہت آگے ہوتا۔ شاید ہم آج موڑ کاریں، ٹرک اور بس برآمد کر رہے ہوتے۔ لمحوں کی غلطی بعض اوقات صدمہ برس پر پھیل جاتی ہے۔ معاشی اور صنعتی ترقی اسی وقت ہوتی ہے جب سیاسی فیصلے قومی مفاد کے تحت کیے جائیں۔ بہر حال وہ وقت گزر گیا۔ زندگی کی دھوپ چھاؤں ایسے ہی ہوتی ہے۔ آج ہم زیادہ تر ٹیکشائل سے مسلک ہیں۔ 1968 میں ہم نے لاہور کے نواح میں پانچ سوا یکڑیز میں خریدی اور پھر کچھ سال پہلے اس زمین کو ترقی دے کر ڈریم گارڈن کے نام سے ریل ائیٹ کا کاروبار بھی شروع کر دیا۔ ایسا ہی ایک منصوبہ ہم نے ملتان میں بھی بنایا۔

ہمارا بزنس ماؤں

ہم کاروبار میں Delegation اور Decentralization ماؤں کی پیروی کرتے ہیں۔ مشرقي پاکستان میں بھی ہم کام کی گرانی ریوٹ کنٹرول کے ذریعے کرتے تھے۔ مغربی پاکستان میں بھی ہمارا یہی طریقہ کارہے۔ منوں ہاؤس کے نام سے ہمارا مرکزی دفتر لاہور میں واقع ہے۔ ذیرہ اسماعیل خان، حسن ابدال، شیخوپورہ، میاں چنون، مرید کے، گوجرہ اور سمندری ان تمام علاقوں میں پھیلے ہوئے ہمارے صنعتی مرکز کسی حد تک خود مختار بھی ہیں لیکن ان کا مرکزی کنٹرول لاہور سے ہوتا ہے۔ ہم نے چھوٹے چھوٹے یونٹ اس لیے بھی بنائے کہ حالات نے ہمیں یہ سکھا دیا تھا کہ اگر ایک ہی جگہ پر زیادہ Work force ہو تو معاملات خراب ہونے میں دریپنیں لگتی۔ یوں بھی ایک ہی کوکری میں بہت سے اندھے جمع نہیں کیے جاتے لیکن ہمیں یہ بھی احساس ہے کہ اک انوی آف سکیل بھی ایک اہم اصول ہے۔ سیاسی حالات بہتر ہوئے تو ہم نے رفتہ رفتہ ان چھوٹے یونٹوں کو بڑا کرنا شروع کر دیا۔ شہزادہ عالم اس دنیا سے رخصت ہو چکے ہیں۔ میں اور میرے بڑے بھائی بھی اب بہت زیادہ سرگرم نہیں۔ ہمارے بچے مستقبل کے لیے تیار ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ وہ اس خاندانی روایت کو آگے لے جانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

چھوٹی خاندانوں میں عام طور پر دولیں تکمیل کے کام ہوتا ہے۔ میمنوں کی طرح تیری یا چوتھی نسل تک

مل کر کام کرنا ہماری تربیت کا حصہ نہیں۔ ہم نے یہ بھی دیکھا کہ پہلی نسل محنت کرتی ہے۔ دوسرا نسل کاروبار کو مستحکم بناتی ہے اور کام آگے بڑھتا ہے۔ تیسرا نسل کی صحیح تربیت نہ ہو تو ساری محنت بے کار بھی جائیتی ہے۔ چینیوٹی کمیونٹی کے ہاں اخلاقی اقدار کی تربیل بہت بہتر انداز میں ہوئی۔ یہی وجہ ہے کہ بہت کم خاندان ایسے ہیں جہاں تیسرا نسل نے کاروبار میں بہتری کی بجائے خرابی پیدا کی۔ یوں بھی دولت لوگوں میں گردش کرتی رہتی ہے۔ قدرت نے لوگوں کو آگے بڑھنے کے موقع بھی دیتی ہے۔ ماضی کے کتنے بڑے بڑے صنعتی اور کاروباری گروپ صنفی ہستی سے مت گئے اور کتنے ہی ایسے لوگ عروج پر پہنچے جن کے دامن خالی تھے اور جن کے پاس کوئی کاروباری تجربہ ہی نہ تھا۔ اگر ایسا نہ ہو تو نے لوگوں کو آگے آنے کا موقعہ کون دے۔

چند اصول

گجراتی، چینیوٹی اور میمن، ان لوگوں میں بہت زیادہ فرق نہیں۔ ان کا بڑنیں ماؤں ملتا جلتا ہے۔ بچہ بڑا ہوا تو اس نے گھر میں کاروباری باقی میں سنتا شروع کیں۔ اس اخبارہ سال کا ہوا تو دکان یا فیکٹری میں جا پہنچا۔ یہی تربیت اسے کاروباری صلاحیتیں اور کاروباری حس دیتی ہے اور یہی تربیت اسے وہ قوت فیصلہ فراہم کرتی ہے جس کی مدد سے وہ کاروبار میں آگے بڑھتا ہے۔ ہارورڈ یا Ivey League کی ڈگریاں تو اب فیش بن گئی ہیں۔ ہماری چینیوٹی شیخ کمیونٹی میں بھی یہ مقابلہ ہوتا ہے کہ کس کا بچہ کس یونیورسٹی میں پڑھنے گیا۔ بیرون ملک کا ٹھپپہ لگانا بھی اب ضروری ہے۔ چینیوٹی گروپس کی ایک کمزوری یہ بھی ہے کہ ان کے ہاں CEOs Professional کو ملازم رکھنے کا رجحان بہت کم ہے۔ ایک ہی شخص مالک، وہی جیہیز میں اور وہی چیف ایگزیکٹو۔ میرے خیال میں یہ طریقہ کارعبد حاضر کے تقاضوں کے مطابق نہیں۔ افراد ایسے گروپ کا طریقے سے نہیں ہوتی۔ گوہم خود اسی طریقے پر عمل پیڑا ہیں۔ منوں گروپ پر ایک یوں ایسی ایجادیگری کا اصول تھا کہ اگر آپ کے پاس سوروپے ہوں تو چچا سروپے کا کام کرو اور باقی پچاس روپے بچا کے رکھو۔ سوروپے سے ایک ہزار روپے کا کام کرنا پر کشش ضرور ہے لیکن اس میں خطرات بھی بہت زیادہ

ہیں۔ سورج ہر وقت نہیں چلتا۔ کبھی کھار باول بھی آتے ہیں۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانے کا اصول چنیوٹی کمیونٹی نے ہمیشہ اپنایا۔ مجھ سے اگر کوئی کاروبار کے پانچ اچھے اصول پوچھئے تو میرا جواب ہو گا:

1۔ محنت

2۔ ایمان داری

3۔ کفایت شعاری

4۔ خود اعتمادی اور پارٹنر زکا باہمی اتفاق

5۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

کاروباری شخص کو ایقائے عبید کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے۔ عبید تحریری بھی ہوتا ہے اور زبانی بھی۔ ضروری نہیں کہ انھی باتوں کا احترام کیا جائے جو لکھ لی جاتی ہیں۔ زبانی وعدہ بھی اسی اہمیت کا حامل ہونا چاہیے۔ اسی سے کاروباری ساکھنی ہے۔

ہماری سماجی ذمہ داریاں

عام طور پر لوگ کہتے ہیں کہ چنیوٹ کے شیخ بہت فیاض ہیں۔ وہ اللہ کی راہ میں دینے سے دریغ نہیں کرتے۔ یہ بات درست ہو سکتی ہے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ابھی تک ہم لوگ دینے کے حوالے سے اس مقام تک نہیں پہنچ چہاں ہمیں پہنچنا چاہیے۔ کہیں کہیں ڈپنسری یا ہسپتال چلانا اچھی بات ہے۔ کسی بیوہ کی مدد کرنا یا میتیم کے سر پر ہاتھ رکھ دینا، یہ بھی اچھی بات ہے لیکن غربت کے مسائل اس سے کہیں بڑے ہیں۔ معاشرے کی تعمیر کے لیے ہمیں زیادہ بڑی قربانی دینا چاہیے۔ ہم آج جو کچھ بھی ہیں وہ اسی ملک کی وجہ سے ہے۔ خوش حالی کا سفرت ہی آگے بڑھے گا اگر اس کے شرات عام لوگوں تک بھی پہنچیں گے۔

ہمارے کاروبار کی ایک اور جہت ہماری عمارتوں کی خوب صورتی بھی ہے۔ ہم ملیں بنانے لگے تو ہم نے دیکھا کہ ملوں کی عمارتیں خوب صورتِ ذوق کا مظاہرہ نہیں کرتیں۔ ماحول گنہ اور عمارتیں دفیانوںی۔ ہم نے فیصلہ کیا کہ اس طرزِ تعمیر کو بہتر کریں گے۔ اچھا ماحول آپ کی کارکردگی کو بھی ممتاز کرتا ہے۔ ہم نے

ہے۔ کسے خبر تھی کہ قسمت آزمائی کے لیے نکلنے والا یہ شخص قسمت کا دھنی ثابت ہوگا۔ ایک کاروبار کے بعد دوسرا کاروبار۔ یہاں تک کہ ایک روز کالوںی گروپ آف اند سٹریز کی بنیاد رکھنے کا سہرا بھی اسی کے خاندان ان کے سر رہے گا۔

کالوںی گروپ نے ٹیکنالوگی، آئینی ملز، فلور ملز، الیکٹریک کمپنی پر جنگ پر لیں، ٹنس، جنگ فیکٹریاں، برف خانے، جوٹ ملز، اخبار اور پرنٹ میڈیا، شوگر ملز، اور سینٹ اند سٹری جیسے سب کام کیے۔ اس کا دائرہ کار ایشیا سے نکل کر آئی لینڈ انگلینڈ، امریکا تک جا پہنچا لیکن اس کا آغاز محمد اسماعیل نے قصور میں ایک چھوٹی سی دکان سے کیا۔ محمد اسماعیل 21 سال کی عمر میں چینیوٹ سے قصور پہنچے اور وہاں آڑھت کی دکان بنائی۔ 13 سالہ مولا بخش جوان کا چھوٹا بھائی تھا شاگردا اور ملازم بن کر ساتھ بیٹھ گیا۔ ان دونوں لائل پور ضلع میں نئی نئی آباد کاری ہو رہی تھی۔ دیگر زرعی اجتناس کے علاوہ کپاس بکثرت پیدا ہوتی اور پھر لا ہو را اور قصور پہنچ جاتی جہاں جنگ فیکٹریاں اسے کپڑے کی تیاری میں استعمال کرتیں۔ محمد اسماعیل نے بہت جلد لائل پور کی اہمیت کو پہنچانا اور قصور کے ساتھ ساتھ وہاں بھی آڑھت کی ایک دکان کھول لی۔ کپاس کی خریداری اور پھر لائل پور اور قصور کی آڑھت۔ کہتے ہیں کہ محمد اسماعیل کی کپاس پانچ پانچ سو اونٹوں کے قافلوں میں لا ہو را اور قصور کا سفر کرتی۔ مولا بخش قصور میں بیٹھتا اور محمد اسماعیل نگرانی اور خرید و فروخت کے دیگر معاملات نبھاتے۔ چند سال کے عرصہ میں ہی محمد اسماعیل نے اتنا پیسہ کمالیا کہ لائل پور میں ایک جنگ فیکٹری قائم کرنے کا فیصلہ کیا۔ غریب گھرانے سے تعلق رکھنے والے پانچویں جماعت تک تعلیم یافتہ ایک نوجوان کا یہ بہت بڑا قدم تھا۔ بہت سے لوگ محمد اسماعیل کے اس فیصلہ پر جز بز ہوئے۔ وہ سوچ بھی نہ سکتے تھے کہ اسماعیل اتنے بڑے بڑے کام کرنے لگے گا۔ 1900 میں محمد اسماعیل نے 16 عدد کاٹن جنگ مشینوں پر مشتمل اپنا پہلا کارخانہ شروع کیا۔ اس کارخانے کی زمین ایک سو روپے فی ایکٹر کے حساب سے خریدی گئی تھی۔

محمد اسماعیل اور مولا بخش..... وو بھائی

اس زمانے میں کاروبار پر بندوؤں کا تسلط تھا اور مسلمانوں کے لیے حالات سازگار نہ تھے لیکن شیخ محمد

امام اعیل اور مولا بخش محنت دیانتداری اور کاروباری سمجھ بوجھ سے کام لیتے ہوئے نام پیدا کرنے لگے۔ ان کے کاروباری سب سے بڑی خصوصیت یقینی کہ انہوں نے کسی بانک سے قرض لیا نہ کپاس یاد گیر اجنبی کے سٹھ میں ملوث ہوئے۔ کپاس یاروئی کے کاروبار میں سٹھ یا Speculation آئیک عالمی بات ہے لیکن جنگ کی متعدد فیکٹریوں کے باوجود ان دونوں چینیوں بھائیوں نے سٹھ کا سبارانہ لیا۔ دوسری بڑی خصوصیت سود سے پر ہیز تھا۔ سود لینا اور دینا۔ وہ اسے غلط سمجھتے تھے۔ زندگی کے آخری کاروبار تک انہوں نے ترغیب اور دباؤ کے باوجود سود لینا اور نہ سود دینے کے مرکب ہوئے گواں کے جانشین اس روایت کو برقرار رکھ سکتے۔

کاروبار میں کام یابی کی ایک وجہ دونوں بھائیوں کا باہمی خلوص اور محبت بھی بتائی جاتی ہے۔ کہتے ہیں کہ نہ کبھی ان دونوں میں اختلاف ہوا، نہ شکر رنجی اور بے اعتمادی کی نوبت پیش آئی۔ 1946 تک یہ دونوں بھائی مل کر کام کرتے رہے۔ تقریباً 50 سال تک مشترک کاروبار کے بعد جب الگ ہوتے تو محبت اور خلوص کا جذبہ بدستور قائم رہا۔ شیخ محمد امام اعیل کاروبار شیخ محمد امام اعیل اینڈ سنز اور مولا بخش کاروبار حاجی مولا بخش اینڈ سنز کے نام سے آگے بڑھنے لگا۔ دونوں بھائیوں نے اپنی کاروباری رفاقت کے پیچاں سالوں میں ہر سال ایک فیکٹری یا کارخانے قائم کیا۔ ان دونوں کے کاروبار کی ایک منفرد بات یہ بھی تھی کہ یہ دیگر چینیوں کی طرح کلکتہ، بمبئی، مدراس یا کانپور کی طرف گئے نہ انہوں نے چڑھے کے کاروبار کی طرف دھیان دیا۔ جنگ اور فلور ملزی، ان کی توجہ کا مرکز تھیں۔ دوسری جگہ عظیم میں جب اجنبیں کی نقل و حمل متاثر ہوئی اور ملک کے بعض حصوں میں غلہ کی شدید کمی محسوس ہونے لگی تو حکومت برطانیہ نے شیخ محمد امام اعیل اور مولا بخش کا تعاون حاصل کیا کیوں کہ حکومت کو ایسے کاروباری ادارے کی ضرورت تھی جسے اجنبیں کی خرید و فروخت کا تجربہ ہو اور جس کی شانخیں شمالی ہندوستان کی منڈیوں میں پھیلی ہوئی ہوں۔ دونوں بھائیوں کی کمپنیوں نے حکومت کے لیے اپٹر لائیٹن ایجنت نام خریدا۔ یہ ایک بہت بڑی کاروباری ذمہ داری تھی جسے بہترین انداز میں ادا کیا گیا۔

دونوں بھائی گبرے مذہبی رجحانات اور اعلیٰ اخلاقی اقدار کے حامل تھے۔ دیانت، امانت، حسن سلوک،

انسان کی خواہشوں کی تابع ہی ہے۔ 1972ء کا سال ہمارے لیے دہرے صدے کا باعث تھا۔ ہم تیزی سے آگے بڑھ رہے تھے لیکن اچانک یوں لگا جیسے سامنے کوئی گہری کھائی آگئی ہو۔ مشرقی پاکستان بگلا دلیش کی صورت اختیار کر گیا اور ہماری تمام تر امن و امنیتی ہم سے چھپ گئی۔ کار مینو فیچر نگ پلانٹ نیشنلائزیشن کی نذر ہو گیا۔ یہ ہمارے ملک میں صنعتی ترقی کا نقصان تھا۔ ایک لمحے میں کسی کی محنت کا حاصل چھین لینا انصاف کے کسی بھی تقاضے کے مطابق نہیں۔ گہری مالیوں نے ہمیں اپنے گھرے میں لے لیا لیکن ہم نے شکست تسلیم نہیں کی اور بزرگوں کی روایت پر عمل کرتے ہوئے ایک بار پھر محنت کا اصول اپنایا اور میدان میں کوڈ پڑے۔ کچھ ہی عرصہ میں ہم نے پندرہ فنی ٹیکنیکل ملیں لگا کر اپنی کار و باری صلاحیتوں کا لوبہ منوایا۔ میاں نذر حسین منوں میرے والد تھے لیکن منوں گروپ کو مستحکم کرنے کا اعزاز میرے پچا دوست محمد کے سرے ہے۔ ہمارے گروپ کی توجہ ٹیکنیکل زراعت اور شوگر امن و امنیت کی طرف ہے جبکہ میرے پچا میاں دوست محمد کا خاندان پولٹری، کار پٹ مینو فیچر نگ، ٹیکنیکل اور کاسک سوڈا امن و امنیت سے ملک ہو گیا۔ یہ لوگ اولپیا گروپ کے نام سے مشہور ہیں۔ میرے تیرے پچا محمد شفیع منوں کا خاندان کیمیکل امن و امنیت زیر سے وابستہ ہوا اور وہ رفیان گروپ کے نام سے مشہور ہوا۔

چنیوٹ برادری اور چوناگلی

گر کر سنہلنے کی جو کہانی میں نے آپ کو سنائی وہ تو محض ایک مثال ہے۔

چنیوٹ برادری کی سمجھ بوجھ کے بارے میں ایسی کہنی ناقابل یقین کہا نیاں ہیں۔ انگریزوں کی فتح کے بعد جب پنجاب میں ہندو اور سکھ معاشری میدان میں برتری لے گئے تو تلاش روزگار میں ہمارے بزرگوں نے چنیوٹ سے نقل مکانی شروع کر دی۔ ان میں سے اکثر نے ملکتہ کا سفر اختیار کیا۔ ان سب کی زندگی کا آغاز تقریباً یکساں انداز میں ہوا۔ پہلے محنت مزدوری کی، پھر چھوٹی موٹی دکانیں کھولیں اور بعد میں بڑے بڑے کاروبار تک پہنچ گئے۔ ہماری برادری کو اصل موقع اس روز ملا جب انہیں خبر ہوئی کہ ہندو چڑیے کو ہاتھ لگانا گناہ سمجھتے ہیں۔ جہاں تک میری معلومات ہیں ہماری برادری میں چڑیے کا کاروبار شروع کرنے والے پہلے شخص کا نام محمد دین چوناگلی والا ہے۔ پاکستان کا وجود اور نیشنلائزیشن ہماری

برادری کے اکثر افراد کے لیے جہاں ایک بڑا امتحان تھا وہ ہیں نعمت اور انعام بھی ثابت ہوا۔ تاجر برادری کے لیے کوریا کی جنگ (1950) بھی ایک اہم سنگ میل تھا جس کے دوران انھوں نے بہت دولت کمائی۔ انھوں نے اس میدان میں کامیابی کے جھنڈے گاڑ دیے۔ شاید وہ چنیوٹ کے پہلے ملٹی ملینیئر (Multi Millionaire) تھے۔ باقی لوگ ان کے نقش قدم پر چلنے لگے اور کامیابی ان کے قدم چوتھی رہی۔ چڑے کے کاروبار کے ذریعے ہی ہم لوگ شو فیکٹری کے کاروبار کی طرف راغب ہوئے۔ پاکستان بننے کے بعد ہماری برادری و و حصول میں تقسیم ہو گئی۔ کچھ لوگ مشرقی پاکستان اور باقی مغربی پاکستان چلے آئے اور کچھ ایسے بھی تھے جو کلکتہ میں ہی رہ گئے۔ نامساعد حالات کی وجہ سے ہمارے لوگوں کے پاس کاروباری سمجھ بوجھ کے سوا اور کچھ نہ بجا تھا لیکن ان سب نے خوب مخت کی اور انھیں نیک نیتی کا صدر مل گیا۔ ایک وقت ایسا بھی آیا جب چڑے کی صنعت میں نوے فیصد، یاکشاں کی صنعت میں ستر فیصد اور شوگرانڈ شری میں ہماری برادری کا حصہ پچاس فیصد سے زیادہ تھا۔ چینیوٹی شش برادری کے اس غلبے کی ایک وجہ یہ ہے کہ ہم اپنی جمع پونچی ملک سے باہر نہیں ہیجھتے جب کہ کئی اور کاروباری گروہوں نے غیر یقینی صورت حال کے پیش نظر ملک سے باہر جانے کو ترجیح دی۔

ہمارا پاکستان

ہم سمجھتے ہیں کہ یہ طن ہی ہمارا اصل سرمایہ ہے۔ ہم یہ دھرتی تھوڑ کر کہاں جاسکتے ہیں۔ تقسیم ہند کے موقع پر کا گنگر کے ایک لید رو بھائی پیل کا خیال تھا کہ پاکستان اپنی کمزور میعت کی وجہ سے بہت جلد ختم ہو جائے گا لیکن جب میں اور چینیوٹی کیونٹی دھڑا دھڑ پاکستان پہنچنے لگی تو اسے اپنی غلطی کا احساس ہوا۔ اس نے ہندو بلوائی اور انہی پندوں کو بڑے دکھ کے ساتھ فقط یہ کہا ”تم نے مسلمان تاجروں کو اونٹ مار کا نشانہ نہیں بنایا بلکہ پاکستان کو مضمبوط کر دیا ہے۔ یہی لوگ اب پاکستان کے لیے ریڑھ کی بڈی بنیں گے“ اور پھر ایسا ہی ہوا۔ کاروباری زندگی کے علاوہ مجھے رفاقتی کاموں سے بھی لگاؤ ہے۔ میں بہت سے رفاقتی اداروں، سکولوں، ہسپتاں اور نہیں اداروں سے مسلک ہوں۔ ایسی سن کانج، این سی اے، اور چنیوٹ کا عمر حیات محل جس کی بحالت کے لیے میں نے کچھ وسائل فراہم کیے۔ چار سال تک میں مجلس شوریٰ یا قومی اسمبلی کا ممبر بھی رہا۔ سماجی کاموں کے علاوہ ایک Contribution جس پر مجھے خیر ہے وہ

ایفائے عہد۔ ان خوبیوں نے انھیں کاروباری اور سماجی دنوں حلقوں میں معتبر بنا دیا۔ محمد اسماعیل کی سوانح عمری ”حیاتِ شیخ“ کے مصنف کا بہنا تھا کہ محمد اسماعیل کی کام یابی کا سب سے بڑا راز یہ تھا کہ وہ اپنے ملازم میں کو دل و جان سے چاہتے ان کی عزت کرتے اور ان کی ہر ضرورت کا خیال رکھتے۔

محمد اسماعیل اور مولا بخش نے اپنی متحرک کاروباری زندگی کے دوران بیسیوں ادارے شروع کیے۔ 1904 سے 1942 تک 38 سال کے عرصے میں انھوں نے 25 نیشیریاں لگائیں۔

لال فلور مٹر

میاں محمد اسماعیل کا سب سے بڑا کارنامہ فیصل آباد کی لال فلور مٹر تھی۔ اس مل اور اس کے ساتھ تیزی سے بڑھتے ہوئے کاروبار کو چلانا بہترین کاروباری صلاحیت کا مقاضی تھا جس کا محمد اسماعیل نے بھرپور اظہار کیا۔ نصف صدی کے دوران ان کے کاروبار کو کوئی دچکے بھی لگے لیکن میاں اسماعیل کا یقین، اعتماد اور مستقل مزاجی ہمیشہ ان کے کام آئے۔ یوں لگتا ہے جیسے انھیں اپنی کام یابی پر مکمل یقین تھا اور ایک واضح راستہ Road Map بھی سامنے تھا۔ 1924 میں ایک رات کا لوئی فلور مٹر فیصل آباد کو آگ نے گھیر لیا اور کچھ ہی دیر میں ساری مل جل کر خاک ہو گئی۔ میاں اسماعیل ایک لمحے کے لیے بھی پریشان نہ ہوئے اور انھوں نے صرف اتنی سی بات کی ”شاید ہماری مل کا معیار خراب تھا۔ اللہ تعالیٰ نئی بنوانا چاہتا ہے۔“ چند ہی روز میں مل دوبارہ تعمیر ہونے لگی۔ 1926 میں جب نئی مل مکمل ہوئی تو اسے ایشیا کی سب سے بڑی فلور مل ہونے کا اعزاز ملا۔ اس کی دیواروں پر ”کیری“ کے سرخ رنگ کی وجہ سے اسے لال مل بھی کہا جاتا تھا۔ 1928 میں اس کے مقابلے میں ہندوؤں نے گئیش فلور مل بنائی لیکن لال مل کے آٹے کا مقابلہ نہ کر سکے۔ میاں اسماعیل کو یونیورسٹی حکومت کے دور اقتدار میں سیاسی بنیادوں پر نقصان بھی پہنچایا گیا۔ ان کا گناہ مسلم ایگ اور پاکستان کی حمایت تھا لیکن یہ سزا بھی ان کے کاروباری سفر کو مدد و دہنہ کر سکی۔ کئی دبائیوں بعد 1971 میں ایک اور سیاست دان نے جو نقصان پہنچایا تاہم اس نے اس سفر کا تفریبیا خاتمه کر دیا۔

کالونی گروپ کا آغاز اور عروج

1946 کے بعد جب دونوں بھائی کاروبار میں علیحدہ ہوئے تو شیخ محمد اسماعیل کے چاروں بیٹے ان کے کاروبار میں شریک ہو چکے تھے۔ ان چاروں بھائیوں کا نام کاروبار کی دنیا میں آج بھی احترام سے لیا جاتا ہے۔ عزیز اے شیخ، فاروق اے شیخ، نصیر اے شیخ اور مغیث اے شیخ۔ یہ چاروں بھائی میاں اسماعیل کی دوسری بیوی سے پیدا ہوئے۔ لوگ کہنی باری یہ سوال کرتے ہیں کہ محمد اسماعیل اور مولا بخش اگر تجارت میں نہ جاتے تو کیا ان کے بچے اتنا نام پیدا کر سکتے تھے۔ یہ ایک غور طلب سوال ہے۔ نصیر اے شیخ نے بعد میں سیاست میں بھی قدم رکھا۔ پاکستان انڈسٹریل ڈیپیٹمنٹ بورڈ (PIDB) جیسے بڑے ادارے کی سربراہی کے فرائض سرانجام دیے۔ سیال کوٹ سے قومی اسمبلی کے ممبر بنے۔ پاکستان کا سب سے بڑا اخبار سول اینڈ ملٹری گزٹ چالایا۔ ایک وقت ایسا بھی تھا جب انھیں صدر پاکستان فیلڈ مارشل محمد ایوب خان کا دستِ راست سمجھا جاتا تھا۔ نصیر اے شیخ نے اپنے والد کی طرح ایک بڑے وزن کا مظاہر پہنچی کیا۔ ان کی طویل منصوبہ بندی اور محنت کے نتیجے میں 27 فروری 1947 میں ملتان کے قریب 200 ایکڑ میں پرکالوںی یونیکسٹائل مل کی بنیاد پڑی۔ اس مل کے قرب و جوار میں واقع آبادی کا نام شیخ محمد اسماعیل کے نام پر اسماعیل آباد رکھا گیا۔ یہی جس میں بعد میں کالوںی ولن مل کا بھی اضافہ ہوا۔ ریفارمیٹری کی بہترین ملزموں میں شارکی گئی۔ نصیر اے شیخ اور ان کے بھائیوں نے اپنے والد کے اس سفر کو جاری رکھا جس کا آغاز سو بر س قبل چنیوٹ، قصور اور فیصل آباد سے ہوا۔ انہوں نے اپنی ایمپائر میں جن انڈسٹریز کا اضافہ کیا ان کے نام حسب ڈیل میں:

کالوںی ٹیکشائل اینڈ ولن ملزلمیڈ	- 1
کالوںی سرحد ٹیکشائل ملزلمیڈ	- 2
کالوںی تھل ٹیکشائل ملزلمیڈ	- 3
انگریزی روزنامہ سول اینڈ ملٹری گزٹ	- 4
آسٹریا پیشا بنک لمیڈ	- 5

6۔ ملتان الیکٹرک پلائی کمپنی

7۔ اسائیل سینٹ انڈسٹریز لمبید

8۔ پاکستان سینٹ انڈسٹریز لمبید

کئی ایک چھوٹے چھوٹے منصوبے اور کارخانہ جات علاوہ ازیں ہیں۔

یہ گروہ اور تنوع حیرت انگیز ہے اور اس کا اصل سہرا نصیر اے شیخ کے سر باندھا جاتا ہے۔ نصیر اے شیخ نے ن صرف کالوںی گروپ کو کھڑا کیا بلکہ پاکستان کی صنعتی ترقی میں بھی اہم کردار ادا کیا۔ اس بھر پور Growth کے نتیجے میں کالوںی گروپ آف انڈسٹریز کا شمار پاکستان کے 21 امیر ترین خاندانوں کی فہرست میں تیسرا نمبر پر ہونے لگا۔ کالوںی گروپ کا نام پنجاب کے شہر لاکل پور سے مستعار لیا گیا۔ بیسویں صدی کے اوائل میں یہ علاقہ ان دنوں نیا نیا آباد ہوا تھا اور کالوںی کھلا تھا۔ شیخ محمد اسائیل کو یہ اعزاز بھی حاصل ہے کہ ان کے نام پر پاکستان کے دو صوبوں یعنی پنجاب اور کے پی میں تین صنعتی بستیاں آباد ہوئیں۔ اسائیل آباد ملتان اسائیل کوٹ نو شہر، اسائیل پور، بھکر۔

میاں نصیر اے شیخ میں آگے بڑھنے کا شوق جنون کی حد تک موجود تھا۔ کالوںی گروپ نے 1948 میں ملتان الیکٹرک پلائی کمپنی بھی خریدی جہاں سے ملتان شہر کو بجلی مہیا کی جاتی تھی۔ اسائیل آباد کی صنعتی کالوںی کو بھی یہیں سے بر قی طاقت مہیا ہونے لگی۔ ایک وقت ایسا بھی آیا کہ کالوںی اور شیخ محمد اسائیل کی کہانی ایک لوک داستان کا درجہ حاصل کر گئی۔ سادہ مگر با وقار زندگی گذارنے والا ایک دین دار شخص جس شے کو با تھوڑا تاثا سے سونا بنا دیتا۔ آج سے نصف صدی قبل لوگ حیرت سے اسے دیکھتے اور شیک سے اس کا ذکر کرتے۔ جب اس کا سفر شروع ہوا تو اس کے پاس نہ دولت تھی نہ کوئی بڑا سماجی رتبہ۔ اس نے محض اپنی ذہانت سے اپنے ارگرڈ بکھرے ہوئے امکانات کو تلاش کیا اور انھیں اپنے مقاصد کے لیے کاروباری منصوبوں میں Transform کرنے لگا۔ سب سے بڑی بات کہ ایک انٹر پر نیور کی طرح کاروبار کو وسعت دینے کا سفر بھی جاری رکھا اور اس سفر میں استحکام کو بھی فراموش نہیں کیا۔ وہ 1894 میں غربت سے مجبور ہو کر روزگار کی تلاش میں نکلا اور محض اپنی کاروباری صلاحیت، سمعی و کاوش اور اللہ تعالیٰ کے فضل

کی بدولت ایک معروف صنعت کار بن گیا اور ایک سو چیز سال گذرنے کے بعد بھی اس کی اولاد پاکستان کے معتبر کاروباری افراد میں شمار ہوتی ہے۔ ایک غیر چینی نے ہرے احترام سے ان کا ذکر کرتے ہوئے کہا کہ اگر ایک انٹر پر نیور کی کاوشوں کا اثر اس کی زندگی کے بعد بھی تادیر قائم رہتا ہے تو میاں محمد اساعیل اپنے عہد کے کام یا ب انٹر پر نیور تھے۔

نقصانات اور زوال

ایک صدی سے زائد کی اس کہانی میں کئی اور بچ پیچ اور نشیب و فراز بھی آئے۔ سرمایہ کی تحریک کا فتدان، ہندوؤں کی ریشہ دو ایسا، پاکستان کا قیام خاندانی تقسیم..... لیکن کالونی گروپ کو سب سے بڑی زکر سیاست اور نیشنلائزیشن کے ہاتھوں اٹھانا پڑی۔ 1972 کے بعد اس ایضاڑ کا حسن و جمال گھننا رکھا۔ اس حادثے کے بعد نصیر اے شیخ، ان کے بھائی اور ان کے بچ پیر و ملک قسمت آزماتے رہے لیکن انھیں کوئی بڑی کام یا ب نہ مل سکی۔ محترمہ آسیہ نویہ نے کالونی گروپ اور شیخ محمد اساعیل کے ہاتھے میں بہت سی معلومات فراہم کیں۔ ان کا کہنا تھا کہ کالونی نیکشاں صرف ایک صنعتی مرکز نہیں کچھ حسین خوابوں کا محور بھی تھی۔ ”مجھے اساعیل آباد میں گذرے ہوئے بچپن کے دن یاد آتے ہیں تو ہر طرف خوبیوں کی پھیل جاتی ہے۔ یہ ایک باقاعدہ بستی کی حیثیت رکھتی تھی۔ اس بستی میں سکول، ہسپتال، باع، کلب اور بہت کچھ تھا۔ بستی کے عین وسط میں سورنامی خوب صورت گھر جس میں ہمارے خاندان کے اکثر لوگ مل جل کے رہتے۔ یہ دن تھے جب مل مالک اور مل مزدور کی باہمی چیقلش کا وجوہ نہیں تھا۔ مجھے 1972 کے بعد کے وہ دن بھی یاد ہیں جب حکومت نے کالونی گروپ کی ملوں کو اپنے قبضے میں لینا شروع کیا۔ لاہور کے تاریخی شیر انوالہ دروازہ کے پاس ایک فلور مل پر اتوں رات قبضہ ہوا اور ہم وہاں سے اپنا سامان بھی نہ نکال سکے۔ یہ سروسامانی ایک ناقابل یقینی سی بات تھی۔ دکھنیا یوں اور غیر یقینی۔ میاں محمد اساعیل نے شب و روزگفت سے جو کچھ کمایا وہ ایک بڑے فیصلے کی نظر ہو گیا۔ اس صدمے کے بعد بھی ہم نے بہت نہیں ہاری اور آج پھر کالونی گروپ کی اپنی ایک بچان ہے لیکن جس رفتار سے ہم آگے بڑھ رہے تھے وہ رفتار قائم نہ رہی۔ اگر وہ رفتار قائم رہتی تو پاکستان آج کہاں کا کہاں ہوتا۔ نیشنلائزیشن

ہمارا ہی نہیں پوری قوم کا نقصان تھا،۔

میاں اسماعیل کے فرزند نصیر اے شیخ کنی اقبال سے پاکستان کی ایک اہم شخصیت تھے۔ ان کے بیٹے ہمایوں نصیر نے ان کے بارے میں لکھا کہ ان کے والد 1972 کے بعد بہت دلبر داشتے ہو گئے یہاں تک کہ انھیں ملک کا مستقبل بھی تاریک نظر آنے لگا۔ ان کا خیال تھا کہ پاکستان کو مزید لکڑے ہونے سے کوئی بچانیں سکتا۔ اسی لیے انھوں نے ملک چھوڑنے کا فیصلہ کیا اور شیخ اسماعیل کی دوسری اور تیسرا نسل کو جلاوطنی کی راہ پر اپنا پڑی۔ آئرلینڈ، انگلینڈ، امریکہ، دہن، راس الخیمہ اور میکسیکو۔ کچھ کام یابی، کچھ ناکامی اور جب حالات بد لے تو ایک روز پھر سے ان سب نے پاکستان کی راہیں نصیر اے شیخ نے اپنے وطن کے بارے میں بہت غلط اندازہ لگایا تھا۔ اسی وطن نے ایک بار پھر انھیں خوش آمدید کہا۔ ”اس بلغی مزاج کو گرمی ہی راس ہے،۔ چینوی کیونکی کوئی سر زمین راس آتی ہے۔۔

از سرنو۔ مزمل جاوید

کالونی گروپ کے ایک اور نوجوان مزمل جاوید جاوید عزیز کے صاحبزادے اور عزیز اے شیخ کے پوتے ہیں یعنی میاں اسماعیل کی چوہنی نسل۔ مزمل جاوید کا کہنا تھا کہ جی تو یہ ہے کہ ان کا خاندان ابھی تک 1973 کے صدمہ سے آزاد نہیں ہوا۔ ”آپ صفتی افت پا ایک درختان ستارہ ہوں، دنیا میں آپ کا نام ہو اور اچانک کوئی حکم نئے کہ یہ میں آج کے بعد آپ کی نہیں اور پھر وہاں سے بے سرو سامانی میں نکنا پڑے۔ اس کے بعد آپ کیا کر سکتے ہیں۔ اس صدمے نے ہمارے اعتماد کو متزلزل کر دیا۔ یہی نصیلتی نکتہ ہے جس کی وجہ سے ہم نے کئی سال سے انڈسٹری نہیں لگائی۔ حکومت کی مداخلت امن عامہ تو انہی کا بھر ان اور بین الاقوامی حالات، یہ تو اضافی باتیں ہیں۔ ان پر قابو پاناشیدادنا مشکل نہ ہو۔ اصل شے بلن وزن اور خود پر یقین ہے۔ نیشنلائزیشن کے عمل نے یہ چیزیں ہم سے چھین لیں اور یہی چیزیں انڈر پر نیورشپ کی بنیاد ہیں۔ پاکستان میں انڈسٹری لگانا مشکل ہو گیا ہے لیکن میں مستقبل سے مایوس نہیں۔ پاکستان میں ابھرنے کی بے پناہ صلاحیت ہے۔ ہمارے پاس تجربہ ہے۔ ہماری مشینی ہی اچھی ہے۔ ہمارا اخڑ پر نیورڈ ہیں اور بہادر ہے۔ میں انڈیا کے ساتھ تجارت کرتا ہوں اور بڑے اعتماد سے کہہ سکتا ہوں کہ ہم ان سے اچھے کاروباری ہیں۔ ہیں کروڑ افراد کی مارکیٹ معمولی نہیں ہوتی۔ میں کالونی

گروپ کی تاریخ پہنگاہ ڈالنا ہوں تو کئی سبق ملتے ہیں۔ دور دراز علاقوں میں اگلی گئی صنعتوں کے مقابلہ میں وہ لوگ زیادہ کام یا ب رہے جنہوں نے بڑے شہروں کے پاس صفتیں لگائیں۔ چینیوٹ کیمینی کی کام بیانی فناشل ڈیپلین اور کفایت شعاراتی کی مرہوں منت ہے۔ میں نے زیادہ تر یہیں دیکھا ہے کہ دولت تیری یا چھنی نسل سے آگے نہیں جاتی۔ بنانے والے مضبوط کرنے والے اور پھر لٹانے اور بگارنے والے۔ تاریخ کے یہ سبق دامنی حشیت رکھتے ہیں۔

روحانی پہلو

میاں اسماعیل کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ بے حد نیک، پارسا اور تجدُّدگزار تھے۔ کوئی نماز ضائع نہ کرتے اور سب سے بڑھ کر یہ کہ ملاز میں سے بہت اچھا سلوک کرتے۔ شاید یہ سب اسی کا پھل ہے کہ اتنی مشکلات کے باوجود قدرت ان کے خاندان پر مہربان رہی۔

میاں محمد اسماعیل (1873-1948) نے انہیں سو تیس میں ایک خط اپنے دو بچوں کے نام لکھا۔ یہ خط کاروبار کی ایک اور جہت کی نمائندگی کرتا ہے۔ وہ جہت ہے روحانی ارتقاء اور اللہ سے گبری وابستگی۔ انہر پر نیور زندگی میں کئی بار اس روحانی تجربے سے گذرتا ہے جو اسے اللہ تعالیٰ کے قریب لے آتا ہے اور وہ چاہتا ہے کہ دوسرے لوگ بھی اس تجربے سے گذریں اور اللہ سے رہنمائی کے طلب گار رہیں۔ انہر پر نیورز اور اللہ کا باہمی تعلق ایک روحانی کیفیت ہے۔ بارور ڈبرنس سکول کے ایک پروفیسر نیوبرٹ (Neubert) کے مطابق ایک انہر پر نیور اللہ کو اپنے زیادہ قریب پاتا ہے کیوں کہ اسے ایک ایسے سہارے کی ضرورت رہتی ہے جو مصیبہ، پریشانی اور غیر یقینی صورت حال میں اس کا ساتھی بن جائے۔ اس طرح کا یقین چینیوٹ کیمینی کے ہمیشہ ہم رکاب رہا۔ میاں محمد اسماعیل رقم طراز ہیں:

”میرے پیارے بیٹے شیخ عزیز احمد، نصیر احمد۔ اللہ تعالیٰ آپ دونوں کا حافظ و ناصر ہو اور دین و دنیا کی خیر و برکت سے مالا مال کرے۔ باپ ہونے کے ناطے میر افسوس ہے کہ اپنی اولاد کا جسمانی اور روحانی علاج بھی کروں۔ میں نے جسمانی علاج کا حق تو محض اللہ تعالیٰ کے فضل سے بذریعہ دو اور دعا ادا کیا مگر روحانی علاج کے لیے بہت بے چین ہوں۔ آپ کو معلوم ہے کہ قیامت کے دن مجھ سے آپ کے لیے بھی

پوچھا جائے گا۔ میری اپنی روحانی حالت سخت خراب ہے، اس لیے جو خود اپنا بوجھا اٹھانے کے ناقابل ہے وہ کس طرح دوسروں کے بوجھ کو اٹھانے کا حوصلہ کر سکتا ہے۔ میں نے ابتو علاج آپ کو دور قعد جات لکھے۔ امید تو نہیں کہ آپ کو برا معلوم ہوا ہو، یا وہ تکلیف ہوئی ہو جو کسی مخالف کے لکھنے پر ہوتی ہے البتہ ایسی تکلیف ہو سکتی ہے جس طرح ایک دوست ڈاکٹر کے آپریشن سے ہوتی ہے۔ آپریشن کرنے والے ڈاکٹر کو آپ فیس بھی دیتے ہیں اور پھر اس کا احسان بھی مانتے ہیں اور اس پر دل و جان سے خوش بھی ہوتے ہیں۔ میں تو فیس لیتا ہوں اور نہ احسان منوانے کا خواہش مند ہوں۔ اپنے فرائض کو ادا کرتا ہوں اور اللہ تعالیٰ سے دعا مانگتا ہو امید کرتا ہوں کہ وہ جو شانی مطلق ہے، آپ کو روحانی امراض سے ہمیشہ کے لیے محفوظ و مامون رکھے اور آپ کو میرے کڑوے علاج یا آپریشن سے تکلیف نہ ہو بلکہ آپ خوشی سے میری نصیحت کو قبول کرنے والے اور قرآن مجید کی ہدایات کے مطابق اصلاح میں لگ جانے والے ہوں۔ آمین! آپ دونوں اس بات کو کبھی نہ بھولنا کہ میں وہ باپ ہوں جس نے آپ کو اپنے باتھ سے اپنی کرسی پر بٹھایا اور خود اس کرسی پر بیٹھا جو آپ کی کرسی کے سامنے ایک ملازم کی کرسی ہوتی ہے۔ اللہ تعالیٰ دین و دنیا میں آپ کو سُجت و عافیت، خیریت اور ایمان کے زیورات سے مزین کرے۔ آمین،

اس تحریر میں جن دور قعد جات کی طرف اشارہ کیا گیا ان کی تفصیل تو دستیاب نہیں تاہم خوفِ خدا کی طرف جو اشارہ ہے وہ چینیوں گھر انوں کے سفر کی اہم خصوصیت ہے۔ میاں اساعیل لائل پور کی ایک ہر دل عزیز شخصیت تھے۔ جب ان کا انتقال ہوا تو پورا شہر سو گوار تھا۔ اتنا بڑا جنازہ اس شہر میں پہلے کبھی نہ ہوا۔ میاں محمد اساعیل کی چوچی اور پانچویں نسل میں کوئی ان کی عظیم روایت کو زندہ کرے گا۔ غربت سے امارت اور پھر ہر سال ایک نئی فیکٹری۔ یہ سوال بے حد دل پہنچ پہنچتا ہے لیکن اس کا جواب اتنا ہی مشکل بھی ہے۔ میاں اساعیل نے جب پہلی بار ایک کارخانے میں قدم رکھا تو وہ ملازمت کے لیے تھا لیکن انھیں ملازمت نہ مل سکی اور پھر چند سال بعد وہی کارخانہ ان کی ملکیت تھا۔ وہ لوگ جنمون نے انھیں ملازم رکھنے سے انکار کیا ان کے ملازم بن چکے تھے۔ کیا ہر وہ شخص جس پر ملازمت کا دروازہ بند ہو جائے یہ کہانی دہرا سکتا ہے۔ اسی ایک نکتہ میں انٹر پر نیورشپ کا راز پہنچا ہے۔

میاں طارق نثار، انجم نثار

(اے ایس گروپ)

غريب پيدا ہونا جرم نہیں

”میں سمجھتا ہوں کہ غریب پیدا ہونا کوئی جرم نہیں لیکن غربت میں زندگی گزار دینا جرم ہے۔ اپنی پیدائش پر انسان کو کوئی اختیار نہیں لیکن زندگی پر اختیار ہے۔ ایک وقت آئے گا جب ہر شخص سے بھی سوال پوچھا جائے گا کہ وہ زندگی بھر کیا کرتا رہا۔ کوئی بھی شخص جو ایمان دار اور مختیہ ہو زندگی میں غریب نہیں رہ سکتا یہ میرا ایمان ہے۔“ میاں طارق نثار نے یہ بات کہی تو ان کے لمحے سے یقین ٹپک رہا تھا۔

ہم چار بھائی ہیں۔ انجم نثار، طارق نثار، سعیل نثار اور ندیم نثار۔ ہمارے والد کا نام میاں نثار اللہی مرحوم ہے۔ چنیوٹ برادری کے ایک معتبر فرد جن کی سادگی، شرافت اور کاروبار کی سمجھ بوجھ کی بڑی دعوم تھی۔ ایک باصول اور خدمت گزار شخص۔ وہ کسی کو تکلیف میں دیکھتے تو اس وقت تک چین سے نہ بیٹھتے جب تک اس کی تکلیف رفع نہ ہو جاتی۔

ہمارے بزرگوں کی کہانی بھی چنیوٹی شیخ برادری کے دیگر گھر انوں کی طرح ہے۔ غربت، کلکتہ، کاروبار اور پھر کام یا بی۔ میرے دادا کا نام حاجی محمد اسماعیل تھا۔ وہ 1940 سے کچھ سال پہلے چنیوٹ سے کلکتہ پہنچے اور چھرے کا کاروبار کرنے کے کچھ عرصہ بعد برکی ایک فیکٹری لگائی۔ میرے والد اور بیچا بھی بڑے ہوئے تو انہی کے ساتھ کاروبار میں شامل ہونے لگے۔ دوسری جنگ عظیم کے دوران ہمیں نقصان اٹھانا پڑا اور کاروبار بیٹھنے لگا۔ اسی دوران پاکستان کا وجود عمل میں آیا لیکن ہمارے بزرگ کچھ عرصہ کلکتہ میں ہی قیام پزیر ہے۔ 1958 میں انہوں نے کلکتہ چھوڑنے کا فیصلہ کیا اور مشرقی پاکستان کو اپنا مرکز بنالیا۔

1958 میں ہمارے والدہ حاکہ پہنچے۔ پہلے مشینری کی امپورٹ کا کام کرتے تھے اور پھر 1965 میں کھاننا نامی شہر میں ایک ٹیکسٹائل مل رکالی جس کا نام باگر اٹھ ٹیکسٹائل مل تھا۔ کاروبار بڑھتا رہا اور ہم بگال کے ہی ہو گئے۔ ہماری مل کھاننا میں تھی لیکن والد ڈاٹر پر ڈھاکہ میں رہتے۔ ایک بار وہ کہیں سیر کر رہے تھے وہاں ان کی ملاقات چند بگالیوں سے ہوئی۔ میرے والد صاحب ان کی باتیں سن کے حیران رہ گئے۔ بگال کی تعمیر میں ہماری مختت کا اعتراف کرنے کی بجائے وہ اپنی غربی کا الزمہ ہمارے سر تھوپ رہے تھے۔ ان کا مغربی پاکستان کے رہنے والوں کے خلاف منفی رحجان دیکھتے ہوئے والد صاحب نے اسی وقت فیصلہ کر لیا کہ یہ جگہ اب ان کے رہنے کے قابل نہیں۔ ان کی ملاقات شیخ محبی الرحمان سے بھی تھی اور وہ اس کے عزم سے بھی آگاہ تھے۔ تعصباً اور حسد کا ماحول کاروبار کے لیے فائدہ مند نہیں ہوتا۔ انھوں نے یہ کہا اور واپسی کا سامان کرنے لگے۔ انھوں نے اسی وقت لاہور میں اپنے بہنوں کی بخشی کو فون کر کے درخواست کی کہ ان کے لیے لاہور میں کوئی اچھا سا شوروم خرید دیں۔ بخشش الہی صاحب نے کچھ معلومات لینے کے بعد اگلے روز بتایا کہ قیمت بہت زیادہ ہے۔ والد صاحب نے جواب دیا کہ میرا فیصلہ بھی اٹل ہے۔ قیمت کی پرواہ نہیں بھجھے ٹھکانہ چاہیے۔ لاہور میں کراون ہوٹل کے پاس شوروم خریدا گیا اور بگال سے ہماری واپسی کا عمل شروع ہو گیا۔ 1967 میں ہم نے سیال کوٹ میں Synthetic Leather کی ایک فیکٹری لگائی۔ کاروبار مستحکم ہو رہا تھا کہ 1971 کا سانحہ رونما ہوانے شرقتی پاکستان میں ہم اپنے بہت کم اثاثے فروخت کر سکے۔ ہمارا 70 فیصد کاروبار وہیں رہ گیا لیکن اچھی بات یہ تھی کہ ہمارے سب اہل خانہ پاکستان پہنچ گئے۔

کچھ عرصہ ہم نے کراچی میں کام کیا۔ ایک بہت بڑے تاجر گروپ Valika سے ہم نے انڈسٹری خریدی۔ یہ 1973 کی بات ہے۔ ہمارا کاروبار چوں کے سیال کوٹ اور لاہور میں بھی تھا اس لیے والد صاحب نے 1977 میں لاہور آنے کا فیصلہ کر لیا اور پھر یہیں کاروبار کو وسعت دینے لگے۔ ہمارا زیادہ تر کاروبار Synthetic Leather، ویناکل فلکس اور پیٹر و کیمیکل کا ہے۔ ٹیکسٹائل کے شعبہ میں دو

سینگ مل بھی ہیں۔ شروع میں میرے والد، چچا اور تایا مل کے کاروبار کرتے تھے لیکن دادا نے اپنی زندگی میں ہی انھیں الگ کر دیا۔ ہم چار بھائی اب اکٹھا کاروبار کرتے ہیں۔ میرے چچا اور تایا کے خاندان کا بھی الحمد للہ کاروبار میں معتبر نام ہے۔

ایک حیران کن واقعہ

ہمارے کاروبار کی بلندی کا اصل سہرا میرے والد کے سرچتا ہے۔ مختی اور ایمان دار توہہ تھے ہی، انتہائی خاکسار اور خوش اخلاق بھی تھے۔ ہمیں بھیشہ یعنی کہتے کہ چچا کاروباری مغرو نہیں ہوتا، اعسارتے کام لیتا ہے۔ فلاجی کاموں میں بھی وہ بہت آگے تھے اور دوسروں کی مدد کرنے میں بھی پیش پیش تھے۔ کسی کی مدد کرتے ہوئے وہ اس کا کردار نہیں بلکہ اپنا کردار دیکھا کرتے۔

ایک بار ایک شخص ہمارے گھر پہنچا۔ یہ بہت عرصہ پر انی بات ہے۔ اس نے ہمارے پندرہ لاکھ روپے ادا کرنا تھے اور بار بار با اصرار کے باوجود ادا کرنے سے کتر ار باتھا۔ جب وہ مجھے اور میرے بھائی اجمم کو ملنے آیا تو ہمیں لگا کہ شاید ہماری رقم ادا کرنے آیا ہے لیکن کچھ ہی دیر بعد اس نے پرانی رقم لانا نے کی وجہے مزید پانچ لاکھ روپے کی درخواست کر دی۔ ہم بہت حیران ہوئے۔ اس شخص کا با اصرار تھا کہ اگر ہم اس کا مسئلہ حل نہیں کر سکتے توہہ ہمارے والد صاحب سے ملتا چاہیے گا۔ ہم میں سے ایک بھائی اٹھ کے اندر گیا اور والد صاحب کو پوری کہانی سنائی اور ساتھ ہی درخواست کی کہ ہم ایسا نہ ہو کہ آپ مزید پانچ لاکھ روپے بھی دے دیں۔

والد صاحب ہماری اس نصیحت پر مسکرانے اور کہنے لگے کہ اس شخص کو میرے پاس بھیج دو۔ وہ شخص والد صاحب کے پاس پہنچا اور تہائی میں کچھ دریگفت گو کرتا رہا۔ جب وہ باہر نکلا تو اس کے چہرے پر مسکراہٹ تھی۔ ہم سمجھ گئے کہ اس شخص نے والد صاحب کو اپنی باتوں سے متاثر کر لیا ہے۔ اس کے جانے کے بعد والد صاحب نے ہمیں کہا کہ کل یہ شخص دفتر آئے تو اسے پانچ لاکھ روپے دے دینا۔ ہم نے تھوڑی سی ریت و لعل کی تو کہنے لگے کہ ”جو میں دیکھتا ہوں تم وہ نہیں دیکھ سکتے۔“ شخص ایک امید لے کر میاں شار الہی کے پاس آیا ہے۔ یہ کیسے ہو سکتا ہے کہ اس کی امید ٹوٹ جائے۔ جہاں پندرہ لاکھ نہیں آئے وہاں پانچ لاکھ بھی نہ آئیں تو کیا فرق پڑے گا۔ جو کچھ ہے اللہ کا ہے۔ اسی کے دیے ہوئے سے ہی دے رہے ہیں۔

ویے مجھے یقین ہے کہ رقم بھی نہیں ڈوبے گی۔ ”ہم دونوں بھائی بہت حیران ہوئے۔ وقت گزر گیا۔ طویل عرصہ تک میسے نہ ملے اور پھر کئی سال بعد وہ شخص ایک بار پھر ہمارے گھر آیا۔ اس باراں نے مزید رقم کا تقاضا نہیں کیا بلکہ اس کے ہاتھ میں میں لاکھرو پے کاچیک تھا جو وہ نہیں لوٹانے آیا تھا۔ والد صاحب کے اعتماں کو شخص نہ لگی جو انہوں نے کہا تھا درست کہا تھا۔ وہ جو دل کیجے سکتے تھے وہ ہماری نظر سے بہت دور تھا۔

چچاں ہزار کی رشوت سے انکار

زندگی بھر انہوں نے ہمیں ایسی ہی باتیں سکھائیں۔ ثابت سوچ رکھو اور قانون کا احترام کرو۔ ان کی ایک اور سب سے بڑی نصیحت یہ تھی کہ نیکس ضرور ادا کرو۔ حب الوطنی کا اصل امتحان نیکس کی ادائیگی میں ہے۔ ایک بار محکمہ نیکس کا ملازم ان کے پاس آیا اور کہنے لگا کہ آپ کے ذمے ایک لاکھرو پے نیکس بتا ہے۔ اگر آپ مجھے چچاں ہزار روپے دے دیں تو میں وہ نیکس پانچ ہزار روپے کر دوں گا۔ یوں آپ کے 45 ہزار روپے پنج جائیں گے۔ میرے والد صاحب نے غصہ میں آئے بغیر یہ کہا کہ نیکس تو میں پورا ایک لاکھ ہی دوں گا لیکن تھیں تمھاری غربت کے پیش نظر ادا کر سکتا ہوں۔ مجھے اپنے وطن سے محبت ہے۔ میں وطن کے لیے کاروبار کرتا ہوں، وطن سے کاروبار کیسے کر سکتا ہوں۔

میرے والد بہت سخییدہ مزاج بھی تھے۔ والد نے ان کا ایک خوف سا ہمارے ذہن میں بھاڑکھا تھا جس کی وجہ سے انھیں کبھی سختی نہ کرنا پڑی۔ چینیوں شیخ برادری میں بچوں کی تربیت کا یہ بھی ایک انداز ہے کہ والد سختی سے پیش آئیں اور والد کی طرف سے سختی نہ ہو بلکہ محبت بھرے خوف کا عالم قائم رہے۔ زندگی کے آخری دنوں میں انھیں کینسر ہو گیا اور ہم ان کے بہت قریب ہوتے گئے۔ ایک بار انھیں کھانا لکھانے میں دشواری ہو رہی تھی۔ میں نے انھیں اپنے ہاتھ سے کھانا کھایا۔ انھیں شاید اچھا نہ لگا لیکن میں نے انھیں کہا کہ جب ہم چھوٹے تھے تو آپ بھی تو اپنے ہاتھ سے کھانا کھاتے تھے۔ ان کی آنکھوں میں آنواگئے۔

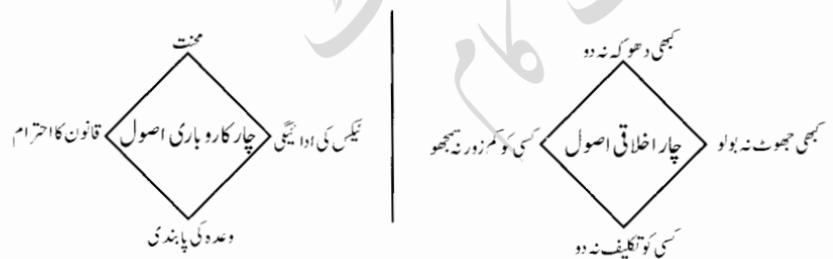
پاکستان کا سب سے بڑا نیکس چیر

ہمارے والد نے ہمیں لوگوں کی خدمت کرنے کا راستہ بھی دکھایا۔ کتنے ہی فلاجی کام میں جہاں ہم اپنی

حیثیت کے مطابق حصہ ڈالتے رہتے ہیں۔ جاہ بہپتال، میو بہپتال، جناح بہپتال، گلاب دیوی بہپتال، شالا مار بہپتال، گنگارام بہپتال، شوکت خانم فاؤنڈیشن ہاؤس اور ایسی ہی اور بہت سے ادارے۔ والد کہتے تھے کہ اللہ کی راہ میں دینا ہی کافی نہیں ہمیں قانونی طور پر عائد ٹیکس زیبھی ادا کرنے چاہئیں۔ مجھے 2013 میں ایک منفرد اعزاز حاصل ہوا جب میں نے ہمیں کروڑ روپے کے لگ بھگ نیکس ادا کیا۔ میں اس سال پاکستان کا سب سے بڑا نیکس پیغیر تھا۔ اس سال پہلے دس نیکس پیغیرز میں ہم تین بھائی شامل تھے۔ ان گنت لوگوں نے ہم سے کہیں زیادہ دولت کمائی، تاجر، صنعت کار اور سیاست دان نیکن زیادہ نیکس ادا کرنے کا اعزاز ہمیں حاصل ہوا۔ ہم اس کے لیے اللہ کا شکر کیوں نہ ادا کریں۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگر ہم نیکس ادا نہ کریں گے تو درخت کی اسی شاخ کو کامیں گے جس پر ہم بیٹھے ہوئے ہیں۔

ہنس ماؤں

ہمارے ہنس ماؤں کے دو حصے ہیں۔ اخلاقی اصول اور کاروباری اصول۔ ہمارے والد نے بتایا کہ اخلاقی اصولوں کے بغیر کاروباری نہیں ہو سکتا۔ ان کی ساری زندگی انھی اصولوں کے گرد گھومتی ہے۔ یہ اصول درج ذیل ہیں:



(ہماری کام یا بی مندرجہ بالا چار اخلاقی اور چار کاروباری اصولوں کی مرہون منت ہے)

ہمارے پچ

چنیوٹ سے اب ہمارا تعلق بہت زیادہ نہیں رہا۔ ہمارا پرانا آبائی گھر ابھی تک وہاں موجود ہے لیکن ہم نے

اے گمراہی کے لیے کسی اور کے حوالے کر رکھا ہے۔ یہ گھر اس شہر سے ہمارا رشتہ ٹوٹنے نہیں دیتا لیکن آئندہ نسل شاید اس گھر کو بھی بھول جائے۔ ہم اپنے بچوں کو چنیوٹ برادری کی اخلاقی روایات بتاتے رہتے ہیں۔ میرا بیٹا احسن طارق ان روایات کا بہترین نمائندہ تھا۔ اپنے دادا کی طرح سمجھ دار اور دوسروں کی خدمت میں بہت آگے لیکن وہ میں جوانی میں ہمیں چھوڑ کر چلا گیا۔ میں نے زندگی کے کچھ اپنے سبق اپنے بچے سے بھی سیکھے۔ وہ دینے پر بہت یقین رکھتا تھا۔ ایک بار کہنے لگا کہ ہمارے گھر میں جو درخت ہے اس کو نہ کٹو نہیں کہاں کے نیچے ہمارا بچپن گزر آہے۔ اسے لوگوں سے بھی محبت تھی، ماحول سے بھی اور اپنے ملک سے بھی۔ چنیوٹی کمیونٹی کے بچوں کو بہت اچھی تربیت ملتی ہے۔ وہ جب جنم لیتے ہیں تو اس وقت ہی آدھے کاروباری ہوتے ہیں اور جب پڑھ لکھ کے یونیورسٹی سے نکلتے ہیں تو کوئی نہ کوئی کاروبار ان کے لیے تیار ہوتا ہے۔ ہمارے بچوں کو خصوصی طور پر سکھایا جاتا ہے کہ کسی کی بددعا نہیں اور کسی کے نقصان کا باعث بھی نہ نہیں۔ اکساری ہمارے خون میں ہے۔ نمود و نمائش سے ہم پر ہیز کرتے ہیں اور بڑا سے بڑا نقصان اٹھانے کی بہت بھی رکھتے ہیں۔

انجم شاہ

کاروبار ہمارے لیے کوئی نئی بات نہیں۔ آج ہماری چوتھی نسل کاروبار میں مصروف ہے۔ میرے دادا حاجی محمد اسماعیل نے جو کام شروع کیا اسے آج میرے بچا آگے بڑھا رہے ہیں۔ دادا نے چنیوٹ سے نکلنے کے بعد چڑے کی خرید و فروخت شروع کی کیوں کہ اس وقت مسلمانوں کے لیے یہی ایک راستہ تھا۔ وہ سادہ زندگی گذارتے، نمود و نمائش سے پر ہیز کرتے اور اصولوں کی بنیاد پر تجارت کرتے۔ یہی ورشہ میرے والد کو مل لیکن میں نے والد میں بہت کچھ اور بھی دیکھا۔ تھیں، برداشت اور حوصلہ۔ بڑے سے بڑے نقصان پر انھیں پریشانی نہ ہوتی اور کوئی فائدہ انھیں آپ سے باہر نہ کرتا۔ ان کے چہرے سے دلی کیفیات کا اندازہ نہ ہوتا۔ ایک بار انھوں نے ایک سودا آیا جس میں لاکھوں روپے کا نقصان ہوا۔ میرا خیال تھا کہ انھیں ملوں گا تو کچھ پریشان ہوں گے یا ان کی طبیعت ناساز ہوگی لیکن ایسا نہ ہوا۔ میں نے انھیں پہلے کی طرح پر سکون پایا۔ یہ میری زندگی کا سب سے بڑا سبق تھا۔ اچھا کاروباری وہی ہے جو

نشیب و فراز میں اپنے حواس پر قابو رکھے اور نقصان کو زندگی کا روگ نہ بنائے۔

تعلیم کے فوری بعد کاروبار سے مسلک ہونا ہمارے بزرگوں کا پرانا طریقہ ہے۔ میں نے میٹرک کا امتحان پاس کیا تو چینیوٹی روایت کے مطابق والد نے کچھ دیر کے لیے کام کرنے کی ہدایت کی۔ ان دنوں ہم کراچی رہتے تھے۔ والد نے کہا کہ جو ڈیبازار کے دھنکے کھاؤ گے تو کاروبار کی سمجھ آجائے گی کیوں کہ جو ڈیبازار میں جو شخص کام یا بہو جائے وہ زندگی میں ناکام نہیں ہو سکتا۔ کاروبار کے ساتھ مجھے بہت سی اور بھی باتیں سکھائی گئیں۔ اپنی ساکھوں کو قائم رکھنا، وعدے کو پورا کرنا، مقابلے سے نہ گھبراانا، ثابت طرز عمل اپنانا، سادگی اور خوش اخلاقی کو وظیرہ بنانا۔ سب سے اہم بات جو میرے بزرگوں نے بتائی وہ یہ تھی کہ کام یابی کا کوئی شارٹ کٹ نہیں۔ جو لوگ ہتھیلی پر سروں اگاتے ہیں وہ وائیکی کام یابی سے ہمکنار نہیں ہوتے۔ جو لوگ نیچے سے اٹھ کے اوپر جائیں وہ کاروباری رموز کو بہتر سمجھتے ہیں اور کوئی شخص انھیں دھوکہ نہیں دے سکتا۔

میں نے اپنے کاروباری ماذل کو انہی اصولوں کے گرد تعمیر کیا اور یہی اصول اب ہمارے پھوٹ کے لیے بھی مشعل رہا ہیں۔ میں انھیں بتاتا ہوں کہ گاہوں اور کاروباری شرکت داروں یا حلیفوں کا اعتبار جتنا ہے حد ضروری ہے۔ اسی کو Credibility کہتے ہیں۔ جو لوگ آپ کے ساتھ کاروبار کریں ان کے بھی حقوق ہیں۔ ان حقوق کی ادائیگی بھی ہمارا فرض ہے۔ میں نے کاروبار میں کئی بار غلط فیصلے کیے لیکن میرے والد نے کبھی سرزنش نہیں کی۔ سمجھایا بھی تو بہت بعد میں تاکہ ہم فیصلہ کرنے کی صلاحیت سے محروم نہ ہو جائیں۔

ہمارے پچے اب یہ دونوں ملک پڑھنے جاتے ہیں اور پھر کاروبار سے مسلک ہو جاتے ہیں۔ ہم انھیں کہتے ہیں کہ پہلے مقامی کاروبار کو سمجھو اور ماحول کا شعور حاصل کرو اس کے بعد نئے تصورات متعارف کرو اور روایت اور نئے پن کا یہی امتحان نئے راستے کھولے گا۔ پاکستان میں آگے بڑھنے کے بے پناہ امکانات ہیں۔ میں تو کہتا ہوں کہ نوجوانوں کو صرف کاروبار کرنا چاہیے۔ کام یابی کا سب سے بڑا راستہ

کاروبار ہے۔ پاکستان میں اصل مسئلہ دولت کی منصافت تقسیم کا ہے۔ جب تک ہم ایک بڑی ٹول کا اس پیدا نہیں کریں گے تب یا نہیں آئے گی۔ ملک کی ترقی اور لوگوں کو کاروبار کی طرف متوجہ کرنا حکومت کی ذمہ داری ہے۔ سازگار کاروباری ماحول اور گذگور نہ کے بغیر ہم آگے نہیں بڑھ سکتے۔ فہمی سے ہمارے ہاں Cost of doing business بہت بڑھ گئی ہے۔ اس میں کمی لائے بغیر صنعتوں کا جاں نہیں پھیل سکتا۔ مقامی مصنوعات کو ترجیح دینا بھی اہم ہے۔ مقابله کی فضابوئی چاہیے لیکن ابھرتی ہوئی مقامی صنعتوں کی نشوونما اس لیے ضروری ہے کہ اسی سے نیا روزگار پیدا ہوتا ہے اور اسی سے خوش حالی آتی ہے۔

پاکستان کو ہر سال دو ملین روزگار کی ضرورت ہے۔ اگر ہم یہ موقع پیدا نہ کر سکتے تو جرم دہشت گردی اور بے بیانی کی فضاحت نہیں ہوگی۔ اس حوالے سے انٹر پر نیور شپ کا فروغ قومی ذمہ داری بھی ہے۔ اگر ایک شخص کام یاب ہوتا ہے تو اسے سکرٹوں لوگوں کو اپنے جیسا بناانا چاہیے۔ ہمیں بحیثیت قوم یک جاہونا ہے۔ انٹر پر نیور شپ اجتماعی ترقی کی بنیاد ہے۔ نوجوان انٹر پر نیور اگر چاہیں تو چنیوٹ بزنس ماذل سے بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔ میمنوں کا بھی ایک بزنس ماذل ہے۔ ان کی کاروباری روایت تو چنیوٹوں سے بھی قدیم اور پختہ ہے۔ بہت سے کاروباری معاملات میں ہم انھیں اپنا استاد مانتے ہیں۔ میں مستقبل سے بے حد پر امید ہوں۔ گذشتہ سال میں ہم نے بہت سفر طے کیا لیکن کئی ممالک کا سفر ہم سے بھی تیز تھا۔ ہمیں اب ان سے آگے بڑھنا ہے۔ یہی سوچ کر میں بزنس پولیسکس میں بھی حصہ لیتا ہوں تاکہ ہماری ثابت سوچ ایک بہترین کاروباری ماحول کو جنم دے سکے۔

”میں سمجھتا ہوں کہ غریب پیدا ہونا کوئی جرم نہیں لیکن غربت کو دور کرنے کے لیے جدوجہد نہ کرنا جرم ہے۔ اپنی پیدائش پر انسان کو کوئی اختیار نہیں لیکن زندگی پر تو اختیار ہے۔“ اس شام ہم دریتک با تیں کرتے رہے۔ طارق شاہ کی ساری ہی با تیں اچھی تھیں لیکن اس کی آخری بات سے کام یابی کے بہت سے راز افشاہ ہوتے ہیں۔

قیصر احمد شیخ

(قیصر ایل جی پیٹر و کیمیکلز پرائیویٹ لائیٹنڈ)

کھوج وہ ہے جو کھوج لگاتا ہے

”میرے نزدیک زندگی آگے بڑھنے کا نام ہے۔ محنت اور جدوجہد۔ مجھے مشکلات کو حل کرنا اچھا لگتا ہے۔ میں لوگوں کی خدمت کرنا چاہتا ہوں“۔ قیصر احمد شیخ نے اپنی گفتگو کا آغاز کچھ میں جلی باتوں سے کیا اور پھر اپنی کہانی شروع کی۔ ”میرے پڑا دادا عبدالرحیم و دھاون تیرہ سال کی عمر میں گھر سے نکلے۔ یہاں کا گھر سے باہر پہلا سفر تھا۔ چینیوٹ میں ان دونوں ریلوے اسٹیشن نہیں تھا۔ لوگ چک جھمرہ تک ٹرین پر اور وہاں سے تانگہ کے ڈریچے چینیوٹ پہنچتے۔ میاں عبدالرحیم اپنی برادری کے کچھ لوگوں کو دکھل کر کلکتہ پہنچتے۔ انہوں نے وہاں انتہائی محدود پیکانے پا کام شروع کیا۔ محنت، بچت اور دیانت۔ یہ تین ان کے بنیادی اصول تھے۔ میرے دادا محمد اسماعیل نے کام کو اور آگے بڑھایا۔ بہت بڑا کاروبار نہ تھا تاہم آہستہ آہستہ پھیلتا رہا۔ میرے والد 1919 میں پیدا ہوئے اور چودہ سال کی عمر میں وہ بھی مکلتہ پہنچ گئے۔ ہمارا زیادہ تر کام چڑھے کا ہی تھا۔ پاکستان بننے سے ایک سال پہلے میرے والد اور پیچانے کر اچی آنے کا فیصلہ کیا اور پھر جلد ہی اپنے کاروبار کو یورون ملک پھیلایا۔ میرے والد بے محنت تھے۔ انھیں کاروباری موقع کی بھی خوب پہچان تھی۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر انسان نظر شناس ہو تو اسے اپنے اردو گرد بکھرے ہوئے امکانات خود بخوبی نظر آنے لگتے ہیں۔

والد کی تعلیم زیادہ نہ تھی لیکن انھیں مطالعہ کا گہرا شغف تھا۔ جوش ملیح آبادی جیسے لوگوں سے ان کی دوستی رہی۔ ان کا کہنا تھا کہ لوگ ہمیں کھوج کرتے ہیں اور کھوج وہ ہوتا ہے جو کھوج لگاتا ہے یعنی اس کی زندگی بُحث جو سے عبارت ہوتی ہے۔ میری پیدائش چینیوٹ میں ہوئی اور میں نے 1962 میں اسلامیہ سکول سے میٹرک کیا۔ اس سکول نے مجھے جیسے بہت سے لوگوں کو زندگی کا شور دیا۔ پاکستان میں ایسا کوئی سکول

نہیں ہوگا جہاں سے پڑھنے والے پانچ افراد کراچی چیبیر آف کامرس کے صدر بنے ہوں۔ شوکت احمد، قیصر احمد شیخ، ریاض ناٹا، شہزادہ عالم اور شوکت اقبال۔ چینیوٹ کی فضا میں کچھ ایسی ہی تاثیر ہے۔ 1901 میں جب یہ سکول بناتے مقامی ہندوؤں اور بڑے زمینداروں نے بہت خالفت کی لیکن ہمارے بزرگوں نے ہارنا مانی۔ یہ لوگ کہنے لگے کہ اگر شیخوں نے سکول کھولنا ہی ہے تو صرف اپنے بچوں کو پڑھا میں۔ شہر کے پچ پڑھ گئے تو ہمارے گھروں میں کام کون کرے گا اور ہماری جو تیاں کوں اٹھائے گا۔ میٹرک کے بعد میں کراچی چلا آیا اور انٹر میڈیٹ کا امتحان ڈی جے سائنس کالج سے کیا۔ میں ایک بہترین طالب علم تھا اور انجینئر بننا چاہتا تھا لیکن والد صاحب کا حکم تھا کہ ایف ایس سی کے بعد تم صرف دو سال مزید پڑھ سکتے ہو۔ اس کے بعد تھیں کاروبار کرنا ہے۔ انجینئر نگ کا کورس چار سال کا تھا۔ میں نے انجینئر نگ کا خیال چھوڑا اور چینیوٹ کالج سے بی اے کر لیا۔ میرے بہت اچھے نمبر تھے اور خواہش تھی کہ ایم اے کروں لیکن والد صاحب نے اجازت دینے سے صاف انکار کر دیا۔ یوں ان کی نگرانی میں کاروبار کا آغاز ہو گیا۔

کراچی چیبیر آف کامرس کی صدارت

عملی زندگی میں پہلا سال میری تربیت کا سال تھا۔ والد صاحب بہت سخت استاد ثابت ہوئے۔ میں سارا دن کری پیٹھتا، اتنا کام ہوتا کہ ٹیک لگانے کی بھی اجازت نہ ملتی۔ والد صاحب نے کاروبار کے بہت گر سکھائے لیکن اس کے باوجود ایم اے کرنے کا شوق ختم نہ ہوا اور میں نے پرائیویٹ طور پر ایم اے کی تیاری شروع کر دی۔ ایک روز والد صاحب نے میرے ہاتھ میں کتابیں دیکھیں تو انھیں یہ بات ہرگز پسند نہ آئی۔ ان کا کہنا تھا کہ انسان کو ایک وقت میں صرف ایک کام کرنا چاہیے۔ لیکن میرا خیال تھا کہ انسان محنت کرے تو کئی کام کر سکتا ہے۔ ان کی ناراضی کے باوجود میں نے پڑھنے کا خیال دل سے نکلنے نہ دیا۔ تربیت مکمل ہونے کے بعد انھوں نے مجھے کچھ رقم دی اور میں نے بیس سال کی عمر میں اپنا بڑا شروع کر دیا۔ اسی دوران میں نے کراچی یونیورسٹی سے اکنامکس میں پرائیویٹ ایم اے بھی کر لیا۔ پرائیویٹ طالب علموں میں میں نے پہلی پوزیشن حاصل کی تھی۔ پہلے ہی سال ڈاٹی کاروبار میں بھی کافی

منافع ہوا۔ کاروبار اور ایم اے تک تعلیم۔ دونوں کام ہونے سے میرا اپنی ذات پر اعتماد دو چند ہونے لگا اور میں نے فیصلہ کیا کہ میں اپنے والد سے علیحدہ ہ رہتے ہوئے خود ہی اپنے کاروبار کو آگے بڑھاوں گا۔

1970 میں میری شادی ہوئی اور 1972 میں میں پہلی بار کاروبار کے لیے چین گیا۔ یہ میرا کسی بھی بیرونی ملک کا پہلا دورہ تھا۔ میں چین میں پہلی ہوئی غربت دیکھ کے جی ان رہ گیا۔ ہر طرف بائیکل ہی بائیکل۔ کہیں کوئی کار نظر نہ آئی۔ آج جب میں چین جاتا ہوں تو ترقی کا عالم مجھے جی ان کر دیتا ہے۔ اس وقت ان کے ائر پورٹ پر باہر سے آنے والا صرف ایک جہاز اترتا تھا۔ وہ تھاپی آئی اے لیکن اب ساری دنیا ان کی گردیہ ہن پچھلی ہے۔ چین سے واپسی پر میں نے انھی کی طرح محنت کا فیصلہ کیا۔ امپورٹ اور ایکسپورٹ میرے دو مخصوص شعبے تھے۔ ہارڈ ویر اور پلائیک کی اشیاء ہمارا خصوصی کاروبار تھا۔ کاروبار بہتر ہوا تو مجھے چیمپر کی سیاست سے دل چھپی ہونے لگی۔ میرا خیال تھا کہ چیمپر کے ذریعے میں ملک کی ترقی میں اپنا کردار ادا کر سکتا ہوں۔ چیمپر کے تجربے کا رلوگ کچھ اور رائے رکھتے تھے۔ ان کا خیال تھا کہ میں ابھی کم عمر ہوں اور مجھے تجربے کی ضرورت ہے جب کہ میرا کہنا تھا جس شے کو وہ میری کمزوری سمجھتے ہیں یعنی کم عمری، وہی تو میری اصل طاقت ہے۔ میں نے انھیں غلط ثابت کرنے کے لیے آزادانہ ایکشن لڑا لیکن کام یا بند ہو سکا۔ تاہم یہ ناکامی میرے لیے ایک تازیانہ تھی۔ میں نے فیصلہ کر لیا کہ میں ایک روز کر اپنی چیمپر آف کا مرس کا صدر بنوں گا اور پھر کچھ سال بعد 1987 میں میں چیمپر کی صدارت کا ایکشن جیت گیا۔ یہ معمولی کام یا بند تھی۔ کر اپنی جیسے بڑے کاروباری مرکز کے چیمپر کا صدر نہیں ہونا۔۔۔۔۔۔ بڑے بڑے کاروباری یہاں پہنچنے کا بس خواب دیکھتے ہیں۔ ہارندہ ماننے اور دوسرا اگر غلطی پر ہیں تو انھیں درست کرنے کا اصول میرے مشغل راہ تھا۔ 1991 میں میں نے کو یا جا کر وہاں کی بہت بڑی کمپنی کے ساتھ مشترک کاروبار کے لیے سمجھوتہ کیا۔ قیصر ایل جی پیٹر و کمیکلز کے نام سے ساتھ ایشیا میں سب سے بڑا پلانٹ۔ 1995 میں یہ پلانٹ شیخوپورہ میں شروع بھی ہو گیا۔ 1992 میں ملائیشیا کی بہت بڑی کمپنی BERNAS سے مشترک کاروبار کا سمجھوتا کیا اور پاکستان سے اس کمپنی کو چاول ایکسپورٹ کرنا شروع کر دیا۔ اس کمپنی نے کئی سال ایکسپورٹ ٹرانسی حاصل کی۔

جب میں کراچی چیمبر کا صدر بنا اس وقت میری عمر چالیس سال سے کم تھی۔ چیمبر کے صدر کی حیثیت سے میں نے کاروباری حلقوں کے لیے بہت کام کیا لیکن کئی بار یہ احساس ہوا کہ طاقت کا اصل سرچشمہ تو قانون ساز ادارے ہیں۔ میں سوچنے لگا کہ مجھے عملی سیاست میں حصہ لے کر نیشنل اسمبلی میں پہنچنا چاہیے۔ میں نے کاروباری دوستوں اور عزیز واقارب سے مشورہ کیا لیکن کسی نے بھی میری ہمت افزائی نہ کی۔ ان کا خیال تھا کہ میں پاکستان کے اس سیاسی نظام کے لیے اجنبی ہوں جس پر جا گیرداروں کا قبضہ ہے اور جہاں بلند سوچ رکھنا ایک جرم ہے۔ میں نے جب انھیں بتایا کہ میں کراچی سے نہیں چھپوٹ سے ایکشن لڑنا چاہتا ہوں تو وہ اور بھی نہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ جا گیردارانہ نظام کے اس مضبوط قلعے میں شگاف ڈالنا میرے بس کی بات نہیں۔ ”جن لوگوں نے چھپوٹ میں سکول بننے کی مخالفت کی وہ تھیں تبدیلی کا علم بردار کیسے بننے دیں گے؟“ لیکن میں فیصلہ کر چکا تھا۔ میں نے بوریا بستر باندھا اور چھپوٹ چلا آیا۔ یوں اپنا کاروبار چھپوڑ کر کوئی گھر سے نہ نکلا ہوگا۔ لیکن میں نے یہ سبق بزرگوں سے لیا تھا کہ منزل اسی کو ملتی ہے جو گھر سے نکتا ہے۔ 1993 میں مجھے مسلم لیگ کا نکٹ مل گیا لیکن میں کام یاب نہ ہو سکا۔ مجھے لگا ابھی بہت جدوجہد کرنا باتی ہے۔ میں نے ہمت نہ ہاری اور 1997 میں جب مسلم لیگ نے نکٹ دینے سے بھی انکار کر دیا میں نے آزاد حیثیت سے ایکشن لڑا اور شاندار کام یابی کی۔ قومی اسمبلی پہنچا تو ایک اور اعزاز میرا منتظر تھا۔ اسمبلی کے گیارہ آزاد ممبروں نے مجھے آزاد گروپ کا چیئر مین منتخب کیا۔ یہ سب میرے لیے ایک بڑا انعام تھا۔ میں نے ثابت کر دیا کہ ارادہ مضبوط ہو تو کام یابی کی منزل تک پہنچنا ناممکن نہیں۔

میری کام یابی دلکھ کر بہت سی قوتیں میرے خلاف ہو گئیں۔ جا گیردارانہ نظام کے تارو پوڈ بکھیرنا آسان کام نہیں۔ 2002 میں میں پھر ایکشن جیتا لیکن میری کام یابی کے باوجود دھاندی شدہ ایکشن میں مجھے بارہوا ڈکیسٹ کر دیا گیا۔ 2008 میں ایک بار پھر نیکست کا سامنا کرنا پڑا لیکن 2013 میں میں نے پھر سے بھاری اکثریت سے کام یابی حاصل کر لی اور قومی اسمبلی میں پہنچ گیا۔ میں اب تک پانچ بار قومی اسمبلی

کا انیشن لڑکا ہوں صرف یہ ثابت کرنے کے لیے کہ جب تک پڑھے لکھے اور کاروباری لوگ سیاست کا رخ نہیں کریں گے اور قومی سطھ پر اپنا کروار ادا نہیں کریں گے ہمارا ملک ترقی نہیں کرے گا۔ میں نے سیاست سے کوئی مفاد حاصل نہیں کیا۔ وقت، کاروبار اور پیسہ یہ سب اس لیے اس میدان میں جھونکا کہ اس دھرتی کو دیانت دار قیادت کی ضرورت ہے۔ چینیوٹی شیخ برادری میں سیاست اور خاص طور پر عوامی سیاست تو شجر ممنون ہے لیکن میں نے یہ بھی ثابت کیا کہ سیاست اور کاروبار بیک وقت چل سکتے ہیں۔ میں نے ایک بار اپنے والد صاحب کو یہ بار کرایا تھا کہ کاروبار کے ساتھ علم کا حصول بھی ممکن ہے اور پھر کراچی چیبر کے جہاں دیدہ ارائیں کے سامنے بھی یہ ثابت کیا تھا کہ نوجوانی میں بھی چیبر کی قیادت کی جاسکتی ہے۔ جب آپ سچائی کے راستے پر ہوں تو غلط روایات کو توڑنا اچھا لگتا ہے۔

چینیوٹ سے محبت

میں نے ساری زندگی جدوجہد کی۔ مستقل ہر اجی میرے کروار کا حصہ ہے۔ میں دھن کا پاکا ہوں اور جس کام کا فیصلہ کرلوں اس سے منہ نہیں موزتا۔ یہ ساری خوبیاں میں نے اپنے بزرگوں سے حاصل کیں۔ یہی خوبیاں کاروبار میں کام آئی ہیں اور یہی عام زندگی میں کام یابی کا گر ہیں۔ میں تیس سال سے سیاسی زندگی گذار رہا ہوں پچاس سال سے کاروبار کر رہا ہوں۔ ہر دو کام یکساں رغبت اور محبت سے کرتا ہوں۔ میرا گھر کراچی میں ہے، سیاست چینیوٹ میں ہے، بیٹا لہو رہتا ہے اور پھر مجھے آئیل کے اجلاس کے لیے بارہا اسلام آباد بھی جانا پڑتا ہے۔ یہ سب وقت طلب کام ہیں لیکن میں ان سے اطف اندوڑ ہوتا ہوں۔ جب میں چینیوٹ جاتا ہوں تو مجھے لگتا ہے جیسے زندگی کی ساری خوشیاں مل گئی ہوں۔ راجہ ولی، محدث شیخاں میں وہی گھر جہاں میں نے جنم لیا آج بھی میری آماج گاہ ہے۔ میں نے لوگوں سے دوری اختیار نہیں کی۔ کوئی محل تعمیر نہیں کیا۔ میرے گھر کے ساتھ والا گھر شیخ اعیاز مر حوم کا ہے، گوہر اعیاز کے والد اور سابق سینیٹر۔ اس سے اگا گھر شیخ ادہ عالم منوں کا ہے۔ اس سے آگے کوئی اور ارب پتی رہتا ہوگا۔ ایک چھوٹے سے شہر کی چھوٹی تیگی کے ان گھروں میں جن لوگوں نے اپنا بچپن گذرا وہ کتنے بڑے مقام تک پہنچے۔ یہ سب اللہ کا کرم ہے۔ یہی وجہ ہے کہ چینیوٹ کی محبت میرے خون میں گردش کرتی ہے۔

ان درود یوار سے دور جاتا ہوں تو ادا سی بڑھ جاتی ہے۔

فاست یونیورسٹی چنیوٹ کا قیام

میری سب سے بڑی خواہش ہے کہ میں اپنے شہر کو تعلیم کا گیوارہ بنادوں۔ چنیوٹ پاکستان میں اسی طرح کا مرکز بن جائے جیسا کہ انگلینڈ میں آکسفورڈ شہر تعلیم کا مرکز ہے۔ یہی سوچ کر میں نے یہاں فاست یونیورسٹی کا کیمپس شروع کر دیا۔ میں نے اور میرے دوستوں نے مل کر زمین خریدی اور ایک ارب روپے سے زائد کی لاگت سے اس خوب صورت کیمپس کی تعمیر مکمل ہوئی۔ پنجاب بھر میں لاہور کے بعد یہ فاست کا دوسرا کیمپس ہے۔ میں گذشتہ 23 سال سے فاست یونیورسٹی کے بورڈ آف ڈائریکٹریٹ میں شامل ہوں۔ چنیوٹ میں یونیورسٹی بنانا میر اپر انداخوں تھا۔ فاست کے ارباب بست و کشاد کو راضی کرنے میں پندرہ سال لگے اور پھر کہیں جا کے اس کیمپس کی تعمیر کا فیصلہ ہوا۔ میں اپنے شہر کو اس سے بڑا تجھنہ نہیں دے سکتا۔ یہی میرا تو شہ آخرت اور یہی سب سے بڑی تیکی ہے۔ چنیوٹ اجمن اسلامیہ نے شہر کے قریب دس ایکڑز میں اور بھی خریدی اور وہاں پر ایل آر بی ٹی کے زیر اہتمام آنکھوں کے ہسپتال کے علاوہ دو جدید سکول بھی بن رہے ہیں۔ چنیوٹ ضلع میں ہم نے پانچ ویکشنل ادارے بھی بنانے کا کام شروع کر دیا ہے۔ اسلامیہ ہائی سکول کی پہلی اینٹ بھی ہمارے بزرگوں نے لگائی اور پھر ایک عظیم الشان یونیورسٹی کی تعمیر کا اعزاز بھی اللہ تعالیٰ نے ہمیں دیا۔ اس یونیورسٹی کا خوب صورت کیمپس ضلع چنیوٹ کے ماتھے کا جھومنر ہے۔ جیسے ہی آپ فیصل آباد ضلع سے چنیوٹ ضلع میں داخل ہوتے ہیں یہ یونیورسٹی آپ کو خوش آمدید کرتی ہے۔ مجھے شینڈنگ کمیٹی برائے خزانہ اور معاشی امور کا چیئر مین منتخب کیا گیا تو لگا یہ بھی چنیوٹ کا ہی ایک اعزاز ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگلے دس میں سال پاکستان کے سال ہیں۔ ہمارے ملک میں اگر کمی ہے تو وہ صرف تعلیم کی ہے۔ جس دن ہم نے اپنے قومی آمدی کا چار فیصد تعلیم پر خرچ کرنا شروع کر دیا ہمیں آگے بڑھنے سے کوئی نہیں روک سکے گا۔ دنیا کی تاریخ پر نظر ڈالیں تو آپ کو علم ہو گا کہ صنعتی سفر شروع ہونے کے بعد سب سے پہلے یورپ نے ترقی کی اور پھر امریکا کی باری آئی۔ اب ایشیاء اور خصوصی طور پر جنوبی ایشیاء کا نمبر ہے۔

میرے خواب اور ان کی تعبیر

میں نے زندگی میں خواب بھی دیکھے اور تعبیر بھی۔ محنت اور جدوجہد تمام عمر میرا شیوہ رہا۔ جو سبق میرے دادا اور والد نے سکھائے یہ انھی کا حاصل ہے کہ سیاست اور کاروبار میں اس مقام تک پہنچا ہوں۔ اگر انسان کام یا بہونا چاہتا ہے تو اسے اپنے زور بازو پہ بھروسہ کرنا چاہیے۔ مستقل مزاجی دوسری اہم شے ہے۔ اگر میں پہلی شکست کے بعد راہ فرار اختیار کر لیتا تو کراچی چیمیر کی صدارت کا اعزاز حاصل نہ کرتا۔ اگر سیاست میں پہلی ناکامی کے بعد واپس کراچی چلا جاتا تو میں کبھی قومی اسمبلی کا ممبر نہ بنتا۔ مجھے یقین تھا کہ میں کاروبار کے ساتھ ساتھ ایم اے کا امتحان بھی پاس کر سکتا ہوں اور پھر ایسا ہی ہوا۔ اپنے خوابوں پر یقین رکھے بغیر ہم تعبیر نہیں پاسکتے۔

چینوی براوری نے بہت ترقی کی ہے، بہت لمبا سفر طے کیا ہے۔ یہ مستقبل میں بھی ترقی کریں گے لیکن ترقی پر کسی ایک شخص کا احتیاق نہیں ہو سکتا۔ آج کل انفرمیشن لینکنا لو جی کا دور ہے۔ آج سے پہلے کاروباری رموز صرف چند لوگوں کے پاس ہوتے تھے۔ اب ان تک رسائی سب کوں سکتی ہے۔ میں دیکھ رہا ہوں کے مستقبل میں کاروبار میں صرف تیکن یا چینیوٹ براوری کی برتری نہیں رہے گی، بہت سے اور لوگ بھی ترقی کریں گے۔ اس ملک کے ہر نوجوان کو انظر پر نیور بنتا چاہیے۔ کبھی کبھی مجھے احساس ہوتا ہے کہ چینیوٹ براوری کے نوجوان اب اتنی محنت نہیں کرتے۔ وہ پریش زندگی کی طرف مائل ہیں۔ ہماری براوری میں سماجی درجہ بندی بھی ہو چکی ہے۔ جو لوگ بہت آگے بڑھ گئے وہ اب ان لوگوں کی طرف نہیں دیکھتے جو ابھی پیچھے ہیں۔ کچھ عرصہ پہلے ایسا نہیں تھا۔ تمام براوری میں گہرا امترانج اور ہم آہنگی کا عالم تھا۔

میرے دو بیٹے ہیں۔ ان کا بھی کاروباری حلقوں میں بڑا نام ہے۔ عرفان قیصر چیمیر آف کا مرسل لاہور کا صدر رہا۔ یہ بھی ایک منفرد اعزاز ہے کہ باپ کراچی چیمیر کا صدر اور بیٹا لاہور چیمیر کا صدر بنا۔ عرفان قیصر آج کل پنجاب TEVTA کا اعزازی چیئر مین ہے۔ میرے پچھا کا میاڑاہ سلیم فیصل آباد چیمیر کا صدر رہا۔ گویا ایک ہی خاندان نے ملک کے نئین سب سے بڑے چیمیرز کی سربراہی کی۔ میرا دوسرا بیٹا

ریحان قیصر بھی کراچی چیبرز کی ائمڈ سٹری کمیٹی کا چیئر مین منتخب ہوا۔ لیڈر شپ کی یہ تمام خوبیاں چنیوں کے اکٹھ گھر انوں میں موجود ہیں۔ میں اور میرے بچے پنیر و گیمیکل کے علاوہ امپورٹ اور ایکسپورٹ کا کام کرتے ہیں۔ ہمارے کاروبار کی بنیاد محنت اور ایمان و اربی پر کھڑی ہے اور ہم جو کچھ کرتے ہیں وہ لوگوں کو واپس کرنا بھی چاہتے ہیں۔

”میرے نزدیک زندگی جو کام ہے۔ میں نے کبھی بار نہیں مانی۔ مجھے خدمت کرنا اور مشکلات کا سامنا کرنا اچھا لگتا ہے۔“ قیصر شیخ کی یہ باتیں صرف ان کی باتیں نہیں ہر کام یا ب فرد کی بھی باتیں ہیں اور انھی باتوں میں کام یا ب کا راز پوشیدہ ہے۔

کامران الہی (الہی گروپ)

”اگر ہم گاہک کے بارے میں سوچتے ہیں تو اللہ ہمارے بارے میں سوچتا ہے“۔ ”کہتے ہیں کہ رزق
طے ہے لیکن یہ بھی کہتے ہیں کہ صدقہ دینے سے اس میں اضافہ ہو جاتا ہے“۔ کامران الہی کی باتیں سن
کے مجھے اگا عبادت یا خدمت ہی نہیں تجارت بھی بندے کو اللہ کے قریب لے آتی ہے۔

تحریک پاکستان کا ایک گنام کارکن

میرے دادا کا نام حاجی منور دین تھا۔ میں نے انھیں نہیں دیکھا لیکن ان کے بارے میں بہت کچھ سنا۔
کاروباری سمجھ بوجھ کے علاوہ دردمندی اور سخاوت میں بہت آگے۔ قیام پاکستان کی جدوجہد کا آغاز ہوا
تو وہ ہر اول دستے میں تھے۔ کشمیر میں آزادی کی تحریک چلی تو انہوں نے خود کو اس تحریک کے لیے وقف
کر دیا۔ امدادی اشیاء پر مشتمل ان کا ایک ٹرک ہر روز کشمیر روانہ ہوتا۔ ایک روز وہ خود امدادی قافلے کے
ساتھ محسوس فر تھے کہ ان کی جیپ کو حادثہ پیش آیا اور وہ اس دنیا سے رخصت ہو گئے۔ دردمندی، فیاضی اور
وطن سے محبت..... یہ تینوں چیزیں ہمیں ورشہ میں دے گئے۔ میرے والد میاں احسان الہی انھی کی نظر کا
فیض لے کر پروان چڑھے۔ دادا کی وفات کے بعد انہوں نے سیال کوٹ سے اپنے کام کا آغاز کیا۔
سیال کوٹ میں انہوں نے 1948 میں ربر کی فیکٹری لگائی۔ شب و روز محنت ان کا شعار تھا۔ مزدور نہ ملتے
تو آگ کی بھی میں خود کو نہ ڈالتے۔ بیلچ سے شروع ہونے والا یہ سفر آگے بڑھتا رہا۔ سیال کوٹ سے کئی
اور شہر اور پھر 1957 میں وہ ڈھاکہ منتقل ہو گئے۔

ڈھاکہ میں کاروبار

ڈھاکہ میں ان کا کاروبار بہت بچیلا۔ ٹریڈنگ کے علاوہ ایک ٹیکشائل مل اور منور جوٹ مل۔ کاروبار کی
و سعیت کے ساتھ دولت کی ریل پیل ہونے لگی لیکن وہی سادگی اور کفایت شعاراتی۔ گھر میں کئی گاڑیوں

کے باوجود ہم پیدل سکول جاتے۔ والد صاحب کا حکم تھا کہ سادگی میں زندگی گذارو اور علم حاصل کرو۔ شاید یہ ملیں باقی نہ ہیں۔ ہمیں ان کی یہ بات سمجھنے آتی لیکن بہت دیر بعد جب مشکل پڑیں تو سمجھ آئی کہ ہاں وقت ایک جیسا نہیں رہتا۔ کبھی خوشی کبھی غم۔۔۔ زندگی نشیب و فراز کا نام ہے اور انسان کو ہر حال کے لیے خود کو تیار رکھنا چاہیے۔ مشرقی پاکستان میں ہم کاروباری اعتبار سے صفائول میں تھے۔ ہم نے اپنے تمام وسائل بہگال کے لیے وقف کر دیے۔ جب سقوط ڈھا کہ کا سانحہ رونما ہوا تو سب کچھ ہاتھ سے نکل گیا اور دیکھا تو دامن میں کچھ بھی نہ تھا۔ وقت اتنی تیزی سے بدلا کہ ہم دنگ رہ گئے۔ والد صاحب کی بات یاد آئی کہ سادگی میں زندگی گذارو شاید یہ ملیں باقی نہ ہیں۔ ڈھا کے سے نکلے تو کراچی کی طرف چل دیے۔ ڈھا کہ کا عالی الشان دفتر، گھر اور کاروبار۔ وہ بس اب ایک یاد تھے۔ اس کیفیت کو وہی سمجھ سکتا ہے جو عروج وزوال سے آشنا ہو۔ والد صاحب کو بہت دھچکا لگا۔ جس شخص کے گھر میں بڑے بڑے لوگوں کا تاثنا بندھا رہتا ہے کہ ساحل پر کھڑا سوچ رہا تھا کہ اب کہھ رجائے۔ کہاں پچاس افراد پر مشتمل ذاتی عملہ کہاں یہ حالت کہ ٹائپ رائٹر بھی میسر نہ تھا۔ اسی دوران والد کو یہ احساس ہوا کہ یہ زوال اللہ سے کی جانے والی جنگ کی وجہ سے ہوا ہے۔ انہوں نے فیصلہ کر لیا کہ آئندہ سود کے کاروبار میں ملوث نہیں ہوں گے۔ ان کے اندر چند غیر معمولی خوبیاں تھیں۔ زیر ک اور مختی تھے ہی۔ کاروباری موقع کی تلاش اور پہچان کا بھی انھیں ملکہ تھا۔ میں الاقوامی تجارت پر گہری نظر رکھتے تھے۔ کراچی پہنچ کر انہوں نے چند لاکھ روپے بچ کے اور ٹریڈنگ سے کام کا آغاز کر دیا۔ باہر سے سامان منگواتے اور نیچ دیتے۔ اسی دوران ان کے بھائیوں نے علیحدگی کا فیصلہ کیا اور کاروبار میں اور کمی واقع ہو گئی۔ والد نے الہی الیکشن و مک کے نام سے ایک چھوٹی سی دکان کھوئی جو نئے سفر کا آغاز بن گئی۔ سود سے نفرت کی وجہ سے بنکوں سے کاروبار بہت محدود ہو گیا تھا۔

سود سے پہنیز

ایک بار والد صاحب نے یروں ملک سے کچھ سامان منگوایا۔ امپورٹ ڈیوٹی میں اضافہ کی وجہ سے پیسے کم پڑ گئے۔ والد صاحب کراچی میں موجود نہ تھے۔ میں پریشانی کے عالم میں بنک پہنچا اور بڑی مشکل سے بنک نیجر کو قرض کے لیے قائل کیا۔ نیجر والد صاحب کے دینی رجحان سے آگاہ تھا۔ کہنے لگا کہ آپ سود پر

رقم لے رہے ہیں کیا والد صاحب سے پوچھ لیا ہے۔ میں نے اس کی بات کو نظر انداز کرتے ہوئے کہا کہ مجھے فوری ضرورت ہے۔ والد صاحب سے اجازت خود ہی لے لوں گا۔ اگلے روز میں نے والد کو بتایا کہ میں نے آپ کو ایک بہت بڑی مشکل سے نکال لیا ہے اور سامان کی کلیرنس کے لیے ایک بڑی رقم بندو بست کر چکا ہوں۔ جب انھیں علم ہوا کہ میں نے یہ رقم بنک سے لی ہے تو ان کے چہرے پر دکھ کے آثار دکھائی دیے۔ بس اتنا کہا ”تم نے مجھے مشکل سے نہیں نکالا مشکل میں ڈال دیا ہے۔“ میں اگلے روز پر آرڈر واپس کرنے بنک پہنچ گیا۔ مجھے کمرے میں داخل ہوتا ہوا دیکھ کر بنک منیجر نے کہا ”لگتا ہے میاں صاحب سے بات ہو گئی ہے۔“ وہ میرے والد کے عزم اور ایمان کی چیختی کو مجھ سے بہتر سمجھتا تھا۔ الہی الیکٹر ونک کے کام میں اضافہ ہوتا ہا اور ہماری توجہ ٹریننگ پر ہی رہی۔ اب اس بات کو چالیس برس گزر گئے ہیں۔ کاروبار بہت مستحکم ہو گیا۔ اب ایک بار پھر ہم کسی سے پیچھے نہیں لیکن یہ سبق ہے وقت یاد رہتا ہے کہ عروج اور زوال انسان کا پیچھا کرتے ہیں۔ ہماری اگلی اگلی نسل ٹریننگ کے علاوہ دیگر کاموں کا آغاز بھی کر رہی ہے۔ سٹیل مل، دیزی باونگ، تعمیرات اور نقل و حمل۔

میں لاہور میں رہتا ہوں۔ میر ایک بھائی آسٹریلیا میں ہے۔ بڑے بھائی کراچی میں مقیم ہیں لیکن وہ سوں سوں میں اعلیٰ عہدے پر فائز ہیں۔ وہ کاروبار میں عملی طور پر حصہ نہیں لیتے لیکن ان کی رہنمائی ہے وقت حاصل رہتی ہے۔

کام یابی کے گر

کاروبار میں کام یابی کے گر تو بہت سے ہیں لیکن ہم نے اپنے بزرگوں کو تین باتوں پر عمل کرتے ہوئے دیکھا:

1۔ محنت

2۔ نیک نیتی

3۔ مستقل مزاجی

میرے دادا 1937 میں کلکتہ پہنچے اور انہوں نے چڑے کے کاروبار کا آغاز کیا۔ محنت، نیک نیتی اور دیانت داری۔ کہیں خوبیاں ان کے ترکش کا تیر تھیں۔ ایک بار وہ گودام میں سامان منتقل کر رہے تھے تو پڑھا کہ ملازم موجود نہیں۔ انہوں نے میرے والد کو آواز دی اور کہا کہ یہ کھالیں اپنے کندھے پر اٹھا دو اور

گودام تک لے جاؤ۔ والد نے بوئکی کی تمییض پہن رکھی تھی۔ ایک لمحے کے لیے تامل ہوا یعنی والد کا حکم تھا کہ ایس اٹھائیں، کندھے پر کھین اور گودام کی طرف چل دیے۔ وہاں جائے علم ہوا کہ ملازمتو موجود ہے۔ پھر سمجھ آئی کہ یہ سارا کام اس لیے کیا گیا کہ انا کا بابت ٹوٹ جائے اور محنت کی عظمت دل پر نقش ہو جائے۔ والد کے ساتھ کتنی بار لوگوں نے بد عبادی سے کام لیا لیکن ان کے چہرے پر ہمیشہ مسکراہٹ رہتی اور جواب میں غفو و درگذر کا وظیرہ اپنائے رکھا۔ یہی نیک نیتی تھی جس نے دو دفعہ گرنے کے باوجود انہیں سنبھالا اور وہ پھر عروج پر جا پہنچے۔ مستقل مرا جی کا سبق ہم نے اپنے والد سے لیا۔ ان کو یقین تھا کہ چلتے رہنے سے بالآخر منزل مل ہی جاتی ہے۔ ہم چار بھائی ہیں۔ نور الہی سب سے بڑے تھے۔ ان کا انتقال ہو گیا ہے۔ عارف الہی سول سروٹ ہیں۔ ان کی امانت اور دیانت ضرب الشل سے کم نہیں۔ اس کے بعد سہیل الہی اور میرا نمبر آتا ہے۔ سہیل الہی آسٹریلیا میں ہیں۔ ہم سب کا کاروبار مشرک ہے۔ بڑے بھائیوں کی اتنی ہی عزت ہے جتنی والدین کی تھی اور جھوٹوں سے شفقت کا وہی عالم ہے جو اپنی اولاد کے ساتھ ہوتا ہے۔

عبدویت یا اللہ سے جنگ

محنت، مسلسل جد و جہاد اور سادہ زندگی۔ ان اصولوں کو بزرگوں کی طرح ہم نے بھی ترجیح دی۔ اگر ہم گاہک کے بارے میں سوچتے ہیں تو اللہ ہمارے بارے میں سوچتا ہے۔ اگر ہم گاہک کی فکر کرتے ہیں تو اللہ ہماری فکر کرتا ہے۔ ابھی کاروباری کو انعام صرف کاروبار کی کام یا باری یا دوست کی صورت میں نہیں ملتا۔ سکون، عزت اور اچھی اولاد بھی تو انعام ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگر کسی کاروبار میں سود کی آمیزش نہ ہو اور اخراجات کم سے کم رکھے جائیں تو اس کاروبار کا کام یا بہونا لازم ہے۔ سود اللہ سے جنگ ہے۔ جس بستی سے ہم جیت ہی نہیں سکتے اس سے جنگ کا کیا فائدہ۔ اخراجات کو کم کرنا اور چادر دکھ کر پاؤں پھیلانا یہ بھی کام یا باری کے اصول ہے۔ فضول خرچ کو شیطان کا بھائی کہا گیا۔ میں نے ایسی کمپنیاں بھی دیکھی ہیں جو مستقبل میں ہونے والا نفع بھی خرچ کر دیتی ہیں۔ ایسے کاروبار کا نتیجہ نقصان میں ہی نکلا گا۔ دولت اگر بنیادی ضروریات پر خرچ کی جائے تو کبھی ختم نہیں ہوتی۔ زائد دولت عیش و عشرت پر

نہیں غریبوں کی بہتری پر خرچ ہونی چاہیے۔ رزق توہہ انسان کا طے ہے لیکن میر ایقین ہے کہ اگر صدقہ دینے لگیں تو طے شدہ رزق بھی ہڑھ جاتا ہے۔ اللہ کے دینے کے کئی انداز ہیں۔ کام یا بی کا ایک راز رکوہ دینے میں ہے۔ جو لوگ رکوہ نہیں دیتے یا اس فرض کی ادائیگی میں بخل سے کام لیتے ہیں اللہ ان سے منہ موز ایتا ہے۔ ہمیں انساری پسند ہے۔ ہم گم نامی میں رہنا چاہتے ہیں۔ چنیوٹ میں ہمارا لھر بھی موجود ہے اور کچھ زمین بھی ہے۔ میرا بھائی سہیل و بابا جا کر کئی نئی دن رہتا ہے۔ ہم بزرگوں کے اس شہر سے رشتہ نہیں توڑ سکتے۔ ہم اپنی خاندانی اقدار کا بھی تحفظ کرتے ہیں اور بچوں میں بھی وہی خوبیاں دیکھنا چاہتے ہیں جو ہمارے والدین نے ہمیں دیں یعنی سچائی، محنت، سادگی، انساری اور لوگوں کی خدمت کا جذبہ۔ رزق میں کمی اس وقت ہوتی ہے جب ہم غلط راستوں پر چل پڑیں۔

ملازمیں اور ہم

کسی بھی کاروباری ادارے کا سربراہ ٹیم کے کپتان کی طرح ہوتا ہے۔ اگر وہ ڈسپلین، محنت اور مستقل مزاجی سے کام لے گا تو دوسرا لوگ بھی یہی کام کریں گے۔ کپتان کو روں ماڈل ہونا چاہیے۔ اگر وہ دفتر وقت پر نہیں آئے گا تو ملازمیں بھی کام چوری کی طرف گامز ہونے لگیں گے۔ میں لیڈر شپ کی اہمیت کا بہت قائل ہوں۔ اچھی لیڈر شپ کا آغاز لگ رہتے ہوتا ہے۔ اگر ہم لھر میں اچھے لیڈر ہیں تو کاروبار میں بھی اچھے لیڈر ہیں۔ ہماری کمپنی میں پندرہ سو کے لگ بھگ ملازم ہیں۔ کراچی لاہور سیال کوٹ اور اول پنڈی کے علاوہ ایک چھوٹا سا فرٹ آئریلیا میں بھی ہے۔ ہم نے جن لوگوں کو ملازمت پر رکھا ان پر بہت محنت کی اب وہی لوگ ہمارا اٹاٹا ہیں۔ شفافیت ہمارے نظام کا اہم حصہ ہے۔ ہم کوئی غیر قانونی کام نہیں کرتے اور کسی غیر اخلاقی کاروبار کی طرف نہیں جاتے۔ ہمارے بڑیں ماڈل میں Succession planning کو بھی بہت اہمیت دی جاتی ہے۔ ہم اپنے بچوں کو بہت جلد اس مقام پر لے آتے ہیں کہ وہ خود اہم فیصلے کریں اور کاروبار کو آگے بڑھائیں۔ ہمارے دادا نے ہمارے والد اور ان کے بھائیوں کو بہت جلد کاروبار کی راہ دکھائی۔ اکثر چنیوٹی لگہ انوں کی روایت ہے کہ خاندان کے بڑے ایک خاص وقت کے بعد خود کو حکمت عملی کی حد تک محدود کر لیتے ہیں جب کہ آپ پریشناز کی

ذمہ داری الگی نسل کو مل جاتی ہے۔ عملی طور پر کام کرنے کا یہ تجربہ بچوں کی سمجھ بوجھ میں بے حد اضافہ کرتا ہے اور ان کی رسائی کاروبار کے اندر چھپے ہوئے امکانات اور اسرار و رموز تک ہونے لگتی ہے۔ ہم نے اپنے بچوں کو بہترین درس گاہوں میں پڑھایا ہے۔ تعلیم پر ہم کوئی ترجیح نہیں کر سکتے۔ تمام چینیوں شیخ گھر انے ایک ہی طرح کے بزرگ ماؤں پر عمل کرتے ہیں لیکن مجھے ایس ایم منیر (دین گروپ) اور محمد عبداللہ (سفارز) نے بہت متاثر کیا۔ انہوں نے اپنی زندگی میں ناقابل یقین حد تک محنت کی اور پھر اپنے سامنے اپنا کاروبار الگی نسل کے حوالے کر دیا۔

کامران الہبی ایک کام یا ب تاجر ہے لیکن اس کی باتوں سے صوفیانہ پن جھلکتا ہے۔ ”اگر ہم گاہک کے بارے میں سوچتے ہیں تو اللہ ہمارے بارے میں سوچتا ہے۔“ ”رزق طے ہے لیکن صدقہ دینے سے اس میں اضافہ ہو جاتا ہے۔“ کامران الہبی کی باقی سن کے مجھے لگا عبادت یا خدمت ہی نہیں تجارت بھی بندے کو اللہ کے قریب لے آتی ہے۔



میاں جہا نگیرا الہی

(دلی والے)

”کاروبار ایک مشکل کام ہے اور بہت احتیاط اور توازن کا تقاضا کرتا ہے۔ ایسے کاروبار کا کوئی فائدہ نہیں جو انسان کو انسانیت سے دور لے جائے۔“ میاں جہا نگیر الہی کی گفتگو میں پرانی دلنش کی جملہ موجود تھی۔ نشیب و فراز سے بھر پور یہ کہانی بہت دل چسپ ہے۔

کاروباری سفر کا آغاز

چینیوٹ سے نکل کر جو لوگ روزگار کے سلسلہ میں سب سے پہلے کلکتہ گئے ان میں ہمارا خاندان بھی شامل ہے۔ پنجاب میں رنجیت سنگھ کی حکومت کے بعد حالات بہت غیر یقینی تھے۔ سکھوں کی آپس میں چیقاش اور انگریز کی سکھوں کے ساتھ جنگوں نے مزید حالات خراب کر دیے۔ لوٹ مار زبانی اور روزگار کا فقدان۔ 1857 کی جگ آزادی کے بعد جب انگریز کی حکومت مستحکم ہوئی اور ریلوے کا جال بچھا تو کچھ لوگوں کی بہت بندھی کی چینیوٹ سے باہر جا کر بھی قسمت آزمائی کی جائے۔ یہی وہ پس منظر ہے جس میں ہمارے پڑادا میاں قطب دین نے فیصلہ کیا کہ بڑے بیٹے کو کلکتہ بھیجا جائے اور حالات سازگار ہوں تو باقی تین بیٹے بھی چلے جائیں۔ یوں ہمارے بزرگ کلکتہ پہنچنے لگے۔ ہمارے بزرگوں نے چڑے اور کپڑے کی خرید و فروخت سے اپنے کاروبار کا آغاز کیا۔ وہ مختلف علاقوں سے سائیکلوں پر کھالیں ڈھو کے لاتے اور پھر آڑھیوں کو پیچ دیتے۔ رفتہ رفتہ چینیوٹ کے لوگوں نے خود اپنی آڑھیں بنالیں مگر ہمارے خاندان نے جو توں کی دوکان کو ترجیح دی۔ موجیوں کو چڑا اور خام مال دیا جاتا اور وہ جوتے بنا کر دے جاتے۔ رفتہ رفتہ کئی دوکانیں کھولیں۔ یوں ہماری خوش حالی کے دور کا آغاز ہوا۔

اسی دوران ایک بلڈنگ خریدی گئی۔ اس بلڈنگ میں بہت سے کمرے تھے۔ چینیوٹ سے نئے آنے والوں کو یہ کمرے معمولی کرایہ پر دیے جاتے تھے۔ میرے پڑادا کی دیرینی خواہش تھی کہ اپنے محلے پلاں

والے میں مسجد بنائی جائے۔ یہ مسجد بڑے شوق سے بنائی گئی اور اب بھی قائم ہے اور دلی والی مسجد کے نام سے مشہور ہے۔ ہم دلی والے کہلاتے ہیں اور یہ ہماری چنیوٹ میں پیچان ہے۔ اسی دوران ہمارے خاندان نے فیصلہ کیا کہ اپنی فیملیوں کو بھی ملکتے میں اپنے ساتھ رکھیں جس کی برادری میں کافی مخالفت ہوئی۔ یہاں تک کہ کچھ عرصہ ہمیں میں نہیں دی جاتی تھی کہ یہ شادی کے بعد ملکتے لے جائیں گے۔ میاں قطب دین کی وفات کے بعد چاروں بھائیں الگ ہو گئے۔ ہمارے دادا میاں اللہ جویا نے جو سب سے چھوٹے تھے اپنے کام کو مزید بڑھایا اور ملکتے میں ایک برف خانہ بھی قائم کیا۔ کچھ عرصے بعد ایک رہ فیکٹری خریدی گئی جس کا نام آسام بگال ربرور کس تھا۔

مشکلوں کے درمیاں

میرے والد ان کے بہن بھائی اور بعد میں میرے سب بہن بھائی ملکتے میں ہی پیدا ہوئے۔ میرے والد میاں احسان الہی اور ان کے چھوٹے بھائی میاں انعام الہی میرے دادا اللہ جویا کی دوسری بیوی سے تھے۔ میرے والد 1915 میں پیدا ہوئے۔ وہ دس سال کے تھے کہ ہمارے دادا فوت ہو گئے۔ پندرہ سال کی عمر میں میرے والد کو سوتیلے بھائیوں سے علیحدہ ہونا پڑا۔

ان دونوں بھائیوں کے حصہ میں جو رہ فیکٹری آئی وہ کاروبار میں نقصان کے باعث بند ہو چکی تھی لیکن والد صاحب نے اس فیکٹری میں قدم رکھا تو کام یابی کے دروازے کھلنے لگے۔ بند فیکٹری کو چلانے کے لیے میری والدی نے اپنے سب زیور بیجھ دیے اور برادری کے ایک بزرگ میاں فیروز دین جنہوں نے تمام بھائیوں کو محبت اور شفقت سے الگ کروایا تھا میرے والد کے گارڈین بن گئے اور ان کی پیسوں سے بھی مدد کی۔ میرے والد کبھی ان کے احسان کونہ بھولے اور ہمیشہ ان تعریف کیا کرتے۔ پہلی جگہ عظیم کی وجہ سے رہ کی مصنوعات کی ڈیماند بہت بڑھ گئی اور ہمارا کاروبار شروع کرنے سے پہلے اپنے پیسوں کو ان کا ہاتھ گلگواتے۔ ان کا خیال تھا کہ جس پیسے کو میاں احسان الہی کے ہاتھ لگ جائیں اس سے نقصان نہیں ہوتا گلگرانہوں نے بہت محنت کی۔ میری والدہ بتاتی ہیں کہ ان کو اپنے بچوں کے نام یاد نہیں رہتے تھے۔

بچوں سے ملتا ہی کم ہوتا تھا۔ ان کے جانے سے پہلے کام پر چلے جاتے تھے اور ان کے سونے کے بعد گھر آتے تھے۔ اپنے بزرگوں کی محنت کو تحریر میں بیان کرنا بہت مشکل کام ہے۔

نیا طن نے اقت

پاکستان بننے کے بعد کاروبار کی وجہ سے ہم ہندوستان ہی میں رہے مگر سیالکوٹ میں والد نے ایک بیور تج نیکٹری خریدی اور اپنے چھوٹے بھائی میاں انعام الہی کو اپنارچ بنایا مگر وہ چل نہ سکی۔ پھر اس کو بیچ کے ڈھاکہ میں رہ ریکٹری لگائی اور اپنے بھائی کے حوالے کی اور خود بھی گلکتہ سے آتے جاتے رہے۔ اس زمانے میں ویزہ کی کوئی ضرورت نہیں تھی۔ اسی دوران میرے بڑے بھائی منظور الہی کو 1949 میں اپنی سن کا لج داخل کر دیا۔ میرے والد احسان الہی نے کاروبار کو بہت آگے بڑھایا مگر آخری عمر میں مذہبی رجحانات ان پر غالب آگئے۔ ان کی مختلف مذاہب پر گہری نظر تھی اور وہ بیچ کے متناسی تھے۔ وہ تبلیغی جماعت سے ملک ہو گئے اور کاروبار پر دھیان کم ہو گیا اور آخر کار کاروبار سے کنارہ کش ہو گئے۔ گلکتہ کی رہ ریکٹری اپنی دو بہنوں کے حوالے کر دی جو کہ آج بھی موجود ہے اور چل رہی ہے۔ ایک مکان یتیم خانے کو دے دیا اور دوسرا ایک سکول کے حوالے کر دیا۔ باقی املاک بیچ کر 1956 میں اپنے آبائی شہر چنیوٹ آکے بس گئے۔ اسی دوران میرے بڑے بھائی منظور الہی اولیوں کر کے ڈھاکہ اپنے چپا کے پاس منتقل ہو گئے اور ہمارے خاندان کا ایک نیاب شروع ہوا۔

چچا بھتیجانے مل کر کاروبار کو از سر نو مرتب کیا اور ایک مکمل جوتا نیکٹری میں تبدیل کر دیا جہاں پلاسٹک، کینوس، ربرا اور چڑے کے جوتے بنائے جاتے۔ یہ نیکٹری پارو ماکے نام سے مشہور ہوئی جو کہ باتا کے مقابلے کی نیکٹری تھی۔ کچھ عرصہ بعد ایک ٹیکشائل مل کوکل ٹیکشائل مٹر کے نام سے لگائی۔ یہ ہمارے عروج کے دن تھے۔ پھر کچھ عرصہ بعد دوسرا ٹیکشائل مل لگا رہے تھے کہ حالات نے پلنکھایا اور بگلا دلیش وجود میں آگیا اور والد صاحب ایک بار پھر واپس چنیوٹ پہنچ گئے۔

چنیوٹ آکر والد صاحب نے کاروبار اپنے چھوٹے بھائی میاں انعام الہی اور بڑے بیٹے کے سپرد کیا اور خود تبلیغ سے لو گالیا۔ میں اس وقت چھوٹا تھا مجھے چنیوٹ کے ایک دینی مدرسے میں ڈال دیا گیا۔ مدرسے

کے ماحول سے میرا دم گھٹتا تھا۔ آخر کار میری والدہ نے ہمت کی اور میرے والد کے ماموں جو چنیوٹ میں رہتے تھے کہ وساطت سے ایک گورنمنٹ پرائمری سکول میں داخل کر دیا۔ ان ناٹوں والے سکول میں جو کچھ سیکھا وہ کبھی بھولا اور نہ میں مانٹر منظور کو بھول سکتا ہوں جو میرے پہلے استاد تھے۔ ایک روز 1958 میں میرے بچا انعام الہی اپنے بھائی سے کوئی ضروری مشورہ لینے چنیوٹ آئے۔ میرے والدتو نہ ملے کیوں کہ وہ تبلیغ کی وجہ سے کہیں باہر تھے۔ بچا نے میری حالت دیکھی تو میری والد کی اجازت سے مجھے لا ہور لے جانے کا فیصلہ کیا اور وہاں اپنی سن کا لج میں داخل کر دیا۔ کچھ عرصہ بعد میرے والد تبلیغی جماعت کی سرکردہ افراد کی مینگ میں لا ہور آئے تو سوچا کہ پہلے مجھے اپنی سن میں ملتے آئیں۔ اس ملاقات کی وجہ سے وہ تبلیغی جماعت کی مینگ میں دیر سے پہنچ۔ دیری کی وجہ بتائی گئی تو باقی ایجمنڈ اچھوڑ کر میری زندگی کی بقا کا فیصلہ ہونے لگا۔ والد کے دوستوں کا خیال تھا کہ یہ تعلیم درست نہ ہے۔ مجھکے فر ہونے سے بچالیا گیا اور میرے والد نے مجھے تبلیغی جماعت کو وقف کر دیا۔ اس وقت کے اکاؤنٹس جzel پاکستان محمد جبیل نے یہ مدد داری اپنے سر لینے کا فیصلہ کیا اور دینی تعلیم و تربیت کے لیے کراچی بیچ دیا۔ میری عمر اس وقت نوسال کی ہو گئی۔ اس عمر میں میں اکیلے اور اتنی دور کیسے رہ سکتا تھا۔ کچھ عرصہ بعد میری اور خاندان کی آہازاری نے اٹڑ کیا اور میں ایک بار پھر پہلے پرائمری سکول چنیوٹ اور پھر 1959 میں اپنی سن کا لج جا پہنچا۔

میرے والد کا تبلیغی رجحان کم ہونے لگا اور انہوں نے دوبارہ کاروبار کرنے کی ٹھان لی اور فیصل آباد میں مشہور جنڈ والا کارخانہ جس میں جنڈ، برف خانہ اور تیل Extractor موجود تھے خرید لیا۔ اسی دوران پکھھ عرصہ بعد والد صاحب کو ہارت ایک بہا تو کارخانہ ٹھیکے پر دے کر 1964 میں لا ہور شفت ہو گئے۔ میرے دوچھوٹے بھائی بھی اس وقت تک اپنی سن کا لج میں داخل ہو چکے تھے۔ صحت کی خرابی کی وجہ سے آخر کار میرے والد نے فیصل آباد کا کارخانہ بیچ دیا اور پوری طرح ریٹائر ہو گئے۔

میرا اگلا سفر اول یوں، اے لیوں اور پھر پنجاب یونیورسٹی سے بی اے تک تھا۔ بی اے کے بعد میں تعلیم کے لیے ملک سے باہر جانا چاہتا تھا لیکن کاروبار سے مسلک ہونا پڑا۔ ان دنوں مشرقی پاکستان الگ نہ

ہوا تھا۔ مجھے وہاں سمجھنے کا فیصلہ ہوا مگر جنگ چھڑ گئی اور جس جہاز میں جانا تھا وہ کراچی کھڑا رہ گیا۔ میں 22 مہینوں کی بندوستانی قید سے نجی گیا۔ سقوط ڈھاکہ کے ہمارے خاندان کے لیے بہت بڑاالمیہ تھا۔ پہلے کلکتہ پھر ڈھاکہ کے ہمارا سب کچھ وہیں رہ گیا۔ ہمارے بزرگوں کی محنت رائیگان گئی۔ 1970 میں جب مشرقی پاکستان کے سیاسی حالات خراب ہونے لگے تو بزرگوں نے فیصلہ کی اک ایک ٹیکشائل مل مغربی پاکستان میں بھی لگانی چاہیے جو کہ کراچی کے نزدیک کوئی میں لگائی گئی جس کا نام نگینہ کاٹن ملز تھا۔

1971 کے بعد

1971 میں میرے والد اور ان کے بھائی انعام الہی نے اپنا مشترکہ کاروبار الگ کر لیا۔ نگینہ کاٹن ملز جو چل رہی تھی ہمارے چچا کے حصہ میں آئی اور ہم نے الہی کاٹن ملز کے نام سے مندرجہ میں نیا یونٹ لگانے کا آغاز کیا۔ مل کی تکمیل ہوتے ہوتے تقریباً دو برس گئے اور اسی دوران ٹیکشائل انڈسٹری پر زوال آنے لگا اور ستم درستم بھٹو صاحب نے روپے کی قیمت 130 فی صد گرادی۔ تب سمجھ میں آیا کہ سرمنڈاٹے اولے پڑنا کس کو کہتے ہیں۔ کچھ عرصہ خسارے میں رہنے کے بعد مل بند ہو گئی۔ حالات اتنے دگر گوں ہوئے کہ 1980 میں ہمیں اسے فروخت کرنا پڑا۔ میرے والد نے ہمیں مشورہ دیا کہ ہم چاروں بھائی الگ ہو جائیں۔ میں نے فیصل آباد جا کر کاروبار کرنے کا فیصلہ کیا۔ یا ایک مشکل وقت تھا۔ جھوٹے سرماۓ سے چھوٹا کام ہی ہو سکتا تھا۔ کچھ عرصہ چند پاولو ملز چلا میں مگر کام یا ب نہ ہوا مگر بہت نہ ہماری اور کپڑے کی برکری شروع کی۔ میں ٹیکشائل ملز کو مارکیٹ سے کپڑا لے دیتا تھا۔ اس تجربے نے آگے چل کے بہت مدد کی اور میں کپڑے کی ایکسپورٹ میں چلا گیا۔ آہستہ آہستہ کام یا بی سے ہمکنار ہونے لگا اور پھر مڑ کے نہ دیکھا۔ اسی دوران میں نے اپنے دنوں چھوٹے بھائیوں عالم گیر الہی اور تنور الہی کو دوبارہ اپنے کاروبار میں شامل کر لیا۔ 1985 میں سپنگ مل تاج ٹیکشائل ملز کے نام سے لگائی۔ اسی کی کام یا بی کے بعد ایک دیونگ یونٹ کا اضافہ کیا۔ بھل کے بھر ان کی وجہ سے ایک پاولو جز لیشن پلائز بھی لگا یا۔ 1991 میں ایم سی بی بینک کی پرائیویٹائزیشن کے وقت ڈائریکٹر کی حیثیت سے حصہ دار بن گیا اور پھر میں شرکت اختیار کی۔ یہ میرے عروج کے دن تھے مگر پھر Fidditly Investment Bank

کچھ اور تلے ایسے واقعات ہوئے جس سے کاروبار میں کئی مسکے پیدا ہونے لگے۔ 1993/94 کی کائن کر انسرز کی وجہ سے پہلا دھپکا اور باقی ماندا کسر میری Investment اڑیڈ کی سیاست نے پوری کردی۔

کاروبار انہاک چاہتا ہے

میں پانچ سال اپٹا (APTMA) کے کئی عبدوں پر جنے کے بعد 1997/98 میں صدر منتخب ہوا۔ اس مصروفیت نے میرا بہت سا وقت لے لیا اور میری توجہ کاروبار سے بہت کردیگر کاموں کی طرف ہونے لگی۔ میں اس بنیادی اصول کو فراموش کر بیٹھا کر کاروباری شخص کو زیادہ توجہ اپنے کاروبار پر رکھنی چاہیے۔ کاروبار سے توجہ ہٹنے کا نقصان ہونے لگا۔ کاروبار آسان کام نہیں اور نہ جزو قی مغلد ہے۔ مکمل انہاک چاہتا ہے۔ کاروبار میں آرام کی اس لیے بھی کوئی گنجائش نہیں کہ ہمیں اچھا ہی مون ریسورس میسر نہیں۔ جو شخص کاروبار کرنا ہے اسے ہی سب کچھ کرنا پڑتا ہے اور کرنا پڑتا ہے۔ اعتماد کرنا آسان نہیں۔ مجھے سے کچھ غلطیاں بھی سرزد ہوئیں مگر کچھ ایسی باتیں بھی ہوئیں جن کو میں آج تک سمجھ نہیں پایا۔ میں ان واقعات کو اللہ کی مرضی پر چھوڑ دیتا ہوں۔ ایک کے بعد ایک میرے پر و جیکٹ لکنے لگے۔ یہ سب تو اب ماضی کی کہانی ہے۔ اب میں کاروبار نہیں کرتا اور جزوی ریٹائرمنٹ لے لی ہے۔ میرے چار بیٹے اپنے کاموں میں مصروف ہیں اور چینیوٹی روایت کے مطابق خوب جدوجہد کر رہے ہیں۔ مجھے امید بھی ہے اور یقین بھی کہ ان کو بھی کام یا بھی نصیب ہوگی۔ چینیوٹ برادری کی ایک بہت بڑی خوبی ہے کہ جتنا نیچے ٹکرتے ہیں اتنا ہی اوپر ابھرتے ہیں۔ ہمیں بھرپور مقابلے کی عادت ہے۔ ہم کسی بھی کام یا کاروبار کو چھوٹا نہیں سمجھتے اور نہیں ہم محنت سے گھبراتے ہیں۔ اس مقابلے کا ایک رجحان ہے جو ہمیں آگے بڑھنے پر مجبور کرتا ہے۔ اب میں زیادہ توجہ پڑھنے لکھنے پر دیتا ہوں۔ چینیوٹ کی تاریخ اور اس میں بستے لوگوں پر کتاب لکھنا چاہتا ہوں۔

چینیوٹ برادری

چینیوٹ شیخ خوجہ برادری اصل میں ایرن کھتری کا سٹ سے تعلق رکھتے ہیں۔ مسلمان ہونے کے بعد

کا سث شیخ ہو گئی اور جو لوگ کاروبار سے غسلک ہو گئے وہ خوبی بھی کہلانے لگے۔ اس برادری نے کاروبار میں بڑا نام پیدا کیا۔ کچھ بڑے بڑے نام ماضی کی گرد میں کھو گئے اور کچھ نئے لوگ عروج پر جا پہنچے۔ شیخ محمد عمر حیات وہرہ جس نے عمر حیات محل بنایا اب اس کا کوئی نام یوہ بھی باقی نہیں۔ عروج و زوال کی حقیقت سمجھنا شاید بہت مشکل ہے۔ انسانی سفر میں محنت کو بڑی اہمیت حاصل ہے لیکن قدرت بھی بڑا کردار ادا کرتی ہے۔ کوئی ایک وقت ایسا ہوتا ہے جب انسان مٹی کو باٹھ گکتا ہے تو وہ سونا بن جاتی ہے اور پھر کوئی ایسا وقت بھی آتا ہے جب وہ پھر سے سب کچھ کھو دیتا ہے۔ کاروبار میں انتظامی اور ذاتی اخراجات بڑھادیں تو بھی نقصان ہوتا ہے۔ ملکی اور میں الاقوامی حالات بھی کام کو متاثر کرتے ہیں لیکن کام یابی صرف اسے ملتی ہے جو کام میں ڈوب جاتا ہے۔ کاروبار میں کام یابی کا ایک اہم عنصر مقابلے کا رجحان بھی ہے۔ چینیوٹی شیخ کیونٹی کی خوبی یہ ہے کہ وہ ثابت مقابلے پر یقین رکھتے ہیں۔ ہم شارٹ کٹ نہیں ڈھونڈتے۔ تھل اور برداری سے کام لیتے ہیں۔ کاروبار میں برادری اور ذاتی تعلقات کی اپنی اہمیت ہے۔ ایک دوسرے سے میل جوں معلومات میں اضافہ کا سبب بنتا ہے۔ ہمارے بزرگوں نے کام سے اس قدر دل رکھا کہ اس کی بہت کم مثال ملے گی۔ صبح شام دن رات چینیوٹ سے سیکڑوں میل دور رہتے ہوئے انھیں یہ بھی یاد نہ رہتا کہ ان کے اہل خانہ پر کیا گذر رہی ہوگی۔ شاید یہ اسی محنت کا پھل ہے۔ ”کام یاب وہی ہوتا ہے جو کام سے عشق کرتا ہے لیکن کاروبار کی ایک خامی بھی ہے۔ بعض اوقات مقابلے کا رجحان انسان کو اعلیٰ اخلاقی اقدار سے محروم کر دیتی ہے اور وہ انسانیت سے دور ہو کر بے رحم سا ہو جاتا ہے۔ دوسروں کو پیچھے چھوڑ جانے کی خواہش اسے اکیلا کر دیتی ہے۔ اسی لیے میں کہتا ہوں کہ ”کاروبار ایک مشکل کام ہے اور بہت احتیاط اور توازن کا تقاضا کرتا ہے۔ ایسے کاروبار کا کوئی فائدہ نہیں جو انسان کو انسانیت سے دور لے جائے۔“

میر کارن افغان
پکشن پرائیز
دراز کام

میاں محمد انور

(کریسٹن گروپ)

چار بھائی

چنیوٹ، فیصل آباد سرگودھا، جھنگ اور جزاں والے۔ جس چنیوٹی گروپ نے انڈسٹری کے فروغ کے لیے ان علاقوں میں سب سے زیادہ کام کیا اس کا نام کریسٹن ہے۔ میاں محمد انور کریسٹن گروپ کے سرکردہ فرد ہی نہیں فیصل آباد کی ایک محترم شخصیت بھی ہیں۔ میری ان سے ملاقات فیصل آباد ہی کی ایک اور اہم کاروباری اور سماجی شخصیت پرویز خالد شیخ کی معیت میں ہوئی۔ میاں محمد انور شہرت کے زیادہ قائل نہیں۔ پرویز شیخ نے انھیں بے حد مشکل سے گفتگو کے لیے آمادہ کیا۔ انور صاحب کا کہنا تھا کہ دنیا میں محنت تو بہت سے لوگ کرتے ہیں لیکن کام یابی سب کو نہیں ملتی۔ میں نے اس حقیقت پر بہت غور کیا اور پھر اس نتیجہ پر پہنچا کہ کام یابی محض اللہ کی دین ہے۔ اس کے فضل کے بغیر کچھ بھی ممکن نہیں۔

کریسٹن گروپ تین نسلوں کی شب و روز محنت کا حاصل ہے۔ میرے دادا بچپلی صدی کے آغاز میں ہی کاروبار میں ایک بڑا نام بن چکے تھے۔ پورے برصغیر میں پھیلا ہوا کام ان کی محنت کا منہ بولتا ثبوت تھا۔ یہ کام یابی صرف انھی کے حصہ میں نہیں آئی بلکہ ان کے کئی بھائی بھی ایسی ہی کام یابی سے ہمکنار ہوئے۔ دادا 1910 میں فوت ہوئے تو میرے والد حاجی محمد شفیع اور ان کے تین بھائیوں محمد امین، فضل کریم اور میاں محمد شیر کو کاروبار سنپھالنا پڑا۔ رشتہ داروں کی طرف سے کچھ زیادہ مدد نہ ملی بلکہ مقابلے کی کیفیت پیدا ہو گئی۔ ان چاروں بھائیوں میں بڑی محبت تھی۔ انہوں نے روایتی محنت سے کام لیا اور رفتہ رفتہ امر تسر، جالندھر، دہلی، کانپور اور مدراس تک جا پہنچے۔ ایمان داری اور اخلاق ان کے یہی دو اصول تھے۔ آج لوگ ان اصولوں کو زیادہ اہمیت نہیں دیتے لیکن اصل کام یابی انھی میں ہے۔ ان کا کام زیادہ تر چڑھے کی تجارت تک محدود تھا۔ تقسمیم ہند کے بعد انھیں دوبارہ جمیرت کرنا پڑی۔ اس بار ان کی منزل

کراچی، لاہور اور لاہل پور تھی۔ کچھ عرصہ سخت مشکلات کا سامنا رہا۔ ایک وسیع افق سے اتر کر ایک چھوٹی سی دنیا لیکن اسی دوران میں سرگودھا میں ایک جنگ اور کاٹھ فیکٹری مل گئی۔ ہمیں اس کام کا کوئی تجربہ نہ تھا لیکن کاروباری شخص کو موقع ملنا چاہیے۔ اگر وہ حصہ کا پاکا ہے تو تجربہ حاصل کرنے میں دیر نہیں لگتی۔ اس فیکٹری کے تو سط سے روئی کا کاروباری ہماری شناخت بن گیا۔ ہم خام کپاس ایکسپورٹ کرتے۔ میرے پیغمبیر محمد بشیر جنہوں نے کراچی کو مرکز بنا رکھا تھا کو لوگ کنگ آف کاٹھ کہنے لگے۔ ہماری پرانی محنت اور ساکھہ ہمارے لیے راستے کھولتی گئی۔ انسان کاروبار میں دولت بھی کہتا ہے اور ساکھہ بھی۔ دولت ساتھ چھوڑ دیتی ہے تو پھر ساکھہ کام آتی ہے۔ دولت آئی جانی شے ہے۔ ساکھہ ایک بار چلی جائے تو پھر نہیں آتی۔

1952 میں ہم نے اگلا قدم اٹھایا۔ یہ قدم بارہ ہزار سینٹل کی کریسٹنٹ میکٹس اسکول مل تھی جو لاہل پور میں لگی۔ پاکستان کی صنعتی زندگی میں یہ ایک اہم سٹگ میل تھا۔ ہمیں تو یہ بھی علم نہ تھا کہ اچھی مشینری کہاں سے ملتی ہے۔ میرے ایک پیغمبیر میں خریدنے لندن جا رہے تھے کہ راستے میں ایک ایسا شخص مل گیا جس نے انھیں انگلش کی بجائے جرمن میشن خریدنے پر آمادہ کر لیا۔ یوں وہ انگلستان کی بجائے جرمنی جا پہنچے اور میکٹس اسکول کے شعبہ میں ہمارے کام کا آغاز ہوا۔ ایک جرمن ٹینکنیشن میں سال تک ہماری مل میں موجود رہا۔ میرے والد اور پیغمبیر کام کا آغاز ہوا۔ ایک جرمن ٹینکنیشن میں سال تک ہماری آہستہ ہم نے مٹیل، ان شورنس، شوگر، فنڈ اور پیٹس یا جیبوٹ کے کام شروع کیے۔ ہم ناکام بھی ہوئے لیکن اکٹھ جگہ کام یا بیان ہمارے قدم چوئے۔ میں نے ہمیشہ یہ دیکھا کہ جب بھی ہم نے چاروں کیچھ کر پاؤں پھیلائے، کام یا بیان کا نصیب نہیں۔ ناکامی اس وقت ہوتی ہے جب انسان چادر سے باہر پاؤں پھیلانا شروع کر دے یا اپنے قد سے بڑا ہونے کی کوشش کرے۔

میمن ہمارا ول ماذل

کاروبار میں موقوتوں کا ملنا ضروری ہے لیکن بعض اوقات موقعے بنانا پڑتے ہیں۔ کریسٹن گروپ کے تین اہم اصول Credibility، Knowledge، Hardwork ہیں۔ میرے والد کے چار

بھائی تھے لیکن ہم سب لوگ ابھی تک مل کر کاروبار کر رہے ہیں۔ تین نسلوں سے جو کام مل کے ہو رہا ہے، ہماری ساری کامیابی اسی کی وجہ سے ہے۔ بزرگوں کے کچھ اصول میرے دل پر نقش ہیں:

1- زبان پر قائم رہو

2- دل کو صاف رکھو

3- بہن کے قرضوں کو امانت سمجھو اور

4- صرف اپنی محنت پر بھروسہ کرو۔

کاروبار میں تعلیم کی اہمیت بہت بڑھتی جا رہی ہے۔ میں نے خود جرمنی سے ٹیکسٹائل انجینئرنگ کی ڈگری حاصل کی اور تین سال تک وہیں رہا۔ کاروبار میں میکن بے حد ذہین اور نہ شیار ہیں۔ ہماری کاروبار میں چوتھی نسل ہے لیکن ان کی کاروبار میں کوئی نسل ہے اس کا کسی کو شمار بھی نہیں۔ کاروباری لحاظ سے وہ بہت بہادر لوگ ہیں۔ ریسک لینے سے نہیں گھبرا تے۔ جہاں کہیں موقع دیکھتے ہیں وہیں پڑاؤ ڈال لیتے ہیں۔ میں میمنوں کو کاروبار میں Superhuman کا خطاب دیتا ہوں۔ کاروبار کے علاوہ وہ فیاض بھی ہیں۔ زندگی کے کچھ دن اور لوں کے لیے بھی تو ہونے چاہئیں۔

ہم بھی اللہ کی راہ میں بہت کچھ دیتے ہیں لیکن وہ ہم سے بھی آگے ہیں۔ کاروبار میں ترقی کا دینے سے گہر اتعلق ہے۔ جو لوگ اللہ کی راہ میں دیتے ہیں ان کا کاروبار بھی ترقی کرتا ہے۔ ہم کفایت شعار ہیں، سکھوں نہیں۔ اپنا فائدہ سوچتے ہیں اور نقصان سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں۔ آج کل ہیوپارکم ہوتا ہے جو اے زیادہ۔ میں جوئے پر نہیں بل کہ ٹھوں کاروبار پر یقین رکھتا ہوں۔ Speculation میں لمبے عرصے تک کام یابی نہیں ہو سکتی۔ یہ چینیوں شیخوں کے کاروبار کا طریقہ نہیں۔ کاروبار میں کمالی کو سنبھال کر رکھنا بھی بے حد اہم ہے۔ جو لوگ ہوا کے گھوڑے پر سوار ہوں وہ کسی بھی وقت ٹھوکر کھا سکتے ہیں۔ کاروبار میں نقصان بھی ہو سکتا ہے۔ کوئی پیسے لے کر بھاگ گیا، کہیں منڈی میں کمی ہو گئی، کبھی قدرتی آفات نے گھیر لیا، کوئی مقدار کی ختیروں کا شکار ہو گیا۔ مستقبل کے لیے کچھ نہ کچھ بچا کے رکھنا چاہیے۔

ڈلن کی مٹی گواہ رہنا

میں نے بچپن چنیوٹ میں گزارا۔ میشک بھی وہیں سے کیا۔ میرے والد کو چنیوٹ سے بے پناہ لگاؤ تھا۔ فیصل آباد منتقل ہونے کے باوجود وہ ہفتہ میں تین چار بار وہاں جاتے۔ بچپن میں ہمیں اکثر سکھایا جاتا کہ کوئی ایسا کام مت کرو جس سے والدین کا سر شرم سے جھک جائے۔ یہ بے حد اہم نصیحت تھی۔ اسی ایک بات سے ہمیں انفرادی اور کاروباری رویوں کے تعلیم کا موقع ملتا ہے۔ ہم کوشش کرتے ہیں کہ نی نسل ان اقدار سے آگاہ ہو۔ ہم ایسا نہ کر سکتے تو شاید اور آگے جانے میں ناکام ہو جائیں۔ درش میں صرف دولت ہی نہیں دی جاتی اقدار بھی تو درش ہیں۔ کریسٹن گروپ نے یہ دن ملک کوئی سرمایہ کاری نہیں کی۔ ہمارے بچے تعلیم کے لیے باہر جاتے ہیں اور تعلیم کے بعد واپس لوٹ آتے ہیں۔ ہم کسی اور ملک کی شہریت لے کر درجہ دوم کے شہری کیوں نہیں۔ پاکستان ہماری پہچان ہے۔ ہماری ساری عزت اسی کی بدولت ہے۔ میں نے اپنے والد کے ساتھ بہت وقت گزارا۔ مجھے ان سے سکھنے کا بہت موقع ملا۔ وہ اکثر کہتے کہ پاکستان کی مٹی نے ہمیں سونا بنا دیا ہے۔ اب ہمیں اپنے لیے نہیں اس ملک کے لیے کاروبار کرنا ہے۔ کام یابی کے لیے دھیما پن انتہائی ضروری ہے۔ لڑائی جھلڑ سے میں کوئی فائدہ نہیں۔ ہم مقابلہ ضرور کرتے ہیں لیکن صرف کاروبار میں۔ کریسٹن گروپ کی کام یابی صرف ہماری محنت کا حاصل نہیں۔ ہزاروں لوگ ہمارے گروپ سے مسلک ہیں۔ ہماری کام یابی میں ان کی محنت بھی شامل ہے۔ ہم ان کے بارے میں بھی سوچتے ہیں۔ میں ماضی کی مشکلات کو دیکھتا ہوں تو مجھے اس احساس سے طاقت ملتی ہے کہ ہم نے ان مشکلات کو عبور کیا اور پھر مجھے لگتا ہے کہ ہمارا مستقبل تابناک ہے۔

”یہ دنیا یہ عالم رنگ و بیو! اس دنیا میں محنت تو بہت سے لوگ کرتے ہیں لیکن کام یابی سب کو نہیں ملتی۔“

بات فتح اور شکست کی نہیں بات تو مقابلے کی ہے، جدوجہد کی۔

 crestex

Crescent Group

شاہین ظفر

(ایمرن گروپ)

”انسان کی بربادی کا آغاز اس وقت ہوتا ہے جب وہ اپنے بڑوں کو چھوٹا سمجھنے لگتا ہے اور خود بڑا بن جاتا ہے۔۔۔ شاہین ظفر نے بے حد پتے کی بات کی اور پھر اپنی کہانی کا آغاز کیا۔

چڑے کا کاروبار

ہماری کمیونٹی میں چڑے کے کاروبار کی روایت بہت پرانی ہے۔ ہمارے خاندان میں یہ روایت تین نسل پہلے اس وقت شروع ہوئی جب میرے دادا حاجی دوست محمد نے اس کام کا آغاز کیا۔ پہلے کھالوں اور خام چڑے کی خریداری اور پھر بڑی بڑی ٹیکرے کو ان کی فروخت۔ وہ بتاتے ہیں کہ دور راز شہروں اور قصبوں سے خام چڑا اکٹھا کرنا کوئی آسان کام نہ تھا۔ ٹرکوں میں چڑا الوڈ کروانا اور پھر ٹرکوں کی چھت پر بیٹھ کر سفر کرنا۔ یہ سفر کئی کئی دن اور راتوں پر چھیط ہوتا تھا۔ وہ آڑھتی سے خام چڑا خریدتے اور مختلف شہروں میں جا کر کارخانوں میں بیچتے۔ اس دوران وہ اپنی آمدی کا پیشتر حصہ بچاتے رہے۔ انھیں علم تھا کہ بڑے کام کے لیے بڑے سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب کچھ سرمایہ اکٹھا ہو گیا تو انھوں نے کانپور میں Pioneers Tannery کے نام سے اپنا کارخانہ لگایا۔ یہ پاکستان بننے سے بہت پہلے کی بات ہے۔ میرے دادا ایک بڑی سوچ رکھتے تھے۔ انھوں نے اپنے ایک بیٹے گزار محمد کو تربیت کے لیے جرمنی بھیجا۔ ان کے واپس آنے کے بعد کام کا معیار اور بہتر ہو گیا اور کاروبار میں وسعت آنے لگی۔ میرے دادا جدت کے نئے نئے راستے ڈھونڈتے۔ انھوں نے ٹیکری کے علاوہ Bhopal Blue Works کے نام سے سریش اور لیس دار مادے کا ایک کارخانہ بھی لگایا۔ جانوروں کی سری اور پائیوں کو بالے کے بعد کچھ محضوں کیمیکل شامل کر کے مزید گاڑھا کیا جاتا اور اس سے یہ پاؤڈر بنایا جاتا۔ چڑے کے کام میں یہ ایک Value addition تھی۔ اس سے پہلے یہ کام کسی چنیوٹی شخ نے نہ کیا تھا۔ یہ ایک طرح سے اختراع تھی۔

میرے والد کے گیارہ بھائی تھے اور وہ سب چڑے ہی کے کام سے مسلک ہو گئے۔ چینیوں شیخوں کے نزدیک افرادی قوت ایک اتنا شے ہے جو وسائل کو تقویم نہیں کرتی بلکہ ان میں اضافہ کا باعث بنتی ہے۔ کام آگے بڑھ رہا تھا کہ آزادی کا بگل بجا اور انگریز نے بندوستان سے واپسی کا ارادہ کیا۔ پاکستان بننے کے بعد ہمارا سارا لھر ان چینیوں پہنچ گیا لیکن دو پچھا کانپور میں ہی کاروبار میں مصروف رہے۔ اتنا بڑا کاروبار چھوڑ کر نیا کام شروع کرنا آسان نہ تھا۔ ٹیئری اور چڑے کے کارخانے چھن جانے کے بعد ایک بار پھر میرے بزرگوں کو چڑے کی تجارت سے مسلک ہونا پڑا۔ شہر پڑا اُو، وہی خام مال کی خریداری وہی آڑھتی اور وہی کارخانے لیکن محنت ان کی گھنی میں تھی اور آگے بڑھنے کا مضمون ارادہ ان کی اصل دولت تھا۔ جب دوبارہ سے کچھ سرمایہ جمع ہوا تو 1960 میں بیشل میری کے نام سے پاکستان میں ہماری پہلی ٹیئری وجود میں آئی جو کہ صرف Sole Leather بناتی تھی۔ بعد ازاں 1964 میں NTP GLUE کے نام سے فیکٹری قائم کی جو کہ Edible Gelatin باتی تھی جو کہ بکری آنمن میں استعمال ہوتی ہے۔

ایکسپورٹ کے کاروبار میں درپیش ابتدائی مشکلات

ایسٹرن لیڈر کمپنی کا قیام 1974 میں عمل میں آیا۔ آغاز میں ہمارے پاس اچھی امپورڈ مشینری نہ تھی لیکن ہم نے پرانی لوکل مشینری سے بھی اچھے ریٹ دیے اور آہستہ آہستہ نئی اور جدید مشینری بھی فیکٹری میں شامل کرتے گئے۔ اس کمپنی نے دنیا بھر میں بہترین چڑا فراہم کرنے کی ایک عظیم روایت قائم کی۔ 1976 میں بھیں (Buffalo) کے چڑے پر ریسرچ کی اور 1979 میں Finished Buffalo Leather کی ایکسپورٹ کا آغاز کیا۔ ایسٹرن نے اب تک جو چڑا بچا اس سے جو توں کے کروڑوں جوڑے بن چکے ہیں۔ دنیا کے میبوں ممالک میں ایسٹرن کا چڑا ایکسپورٹ ہوتا ہے اور اس چڑے سے جوتے، فرنچیز اور مختلف مصنوعات تیار ہوتی ہیں۔

میرے والد کو میرے دادا کی بہت سی خوبیاں وارثت میں ملی تھیں۔ محنت انسار تھل اور ایثار۔ وہ صحیح فخر سے لے کر عشاء کی نماز تک کام کرتے۔ ہماری فیکٹری میں شیشم کا ایک درخت تھا۔ وہ پھر کے وقت وہ اس کے ساتھ تلے بیٹھ کر نیک لگاتے اور آنکھ بند کر لیتے۔ یہ ان کا قیمولہ تھا۔ جوں ہی آنکھ کھلتی پھر

سے کام میں مصروف ہو جاتے۔ یہی ان کے آرام کا طریقہ تھا۔

ہمارے گروپ نے اگلی فیکٹری ایمیشن پاک ٹیکری کے نام سے سندھ میں لاکائی اور پھر ایک روز ہم نے کوڑی میں بننے والی کوئی ٹیکٹشائل میں بھی خرید لی۔ یہ اس وقت باشوانی گروپ کی ملکیت تھی۔ یہ ایک یمار صنعت (Sick Unit) تھی لیکن مسلسل محنت سے یہ فیکٹری بھی دن ہنگی ترقی کرنے لگی اور کچھ ہی عرصے میں اسے Cotton Mills سے Acrylic Fiber کی خریدہ فروخت اور آڑھت کا کام بھی اس کے ساتھ جاری رہا۔ میرے والد مستقبل میں جھانکنے کی صلاحیت رکھتے تھے۔ انھیں علم تھا کہ میکنالوجی Value & Business Diversification کے بغیر ہم مزید ترقی نہیں کر سکتے۔ انھوں نے اپنے ایک قربی دوست ظفر احسن صاحب کی مدد سے چڑھے کے کاروبار کوئی جہت دینے کے لیے طرح طرح کے تجربے کیے۔ تجسس اور شب و روز محنت کی بدولت انھوں نے Crust اور Wet Glue لیدر بنانے کے کام کا آغاز بھی کیا۔ لیدر کے کام کو سمجھنا آسان نہیں۔ کوئی شخص ساری زندگی بھی سیکھتا رہے تو اس کی باریکیوں تک نہیں پہنچ سکتا۔ خام لیدر سے Finished لیدر تک بیسیوں مراحل آتے ہیں اور ہر مرحلہ کسی امتحان سے کم نہیں ہوتا۔ ہم نے Crust بنانا شروع کیا تو میں الاقوامی سٹھپر مقابلے کا آغاز ہوا لیکن میرے والد مقابلے کی اہمیت سے بھی آگاہ تھے اور اس پر یقین بھی رکھتے تھے۔ میرے پچا اکٹھان سے ناراض ہوتے۔ وہ ریسچ اور ڈولپمنٹ کو سرمایہ کا ضیاع سمجھتے لیکن میرے والد اور ان کے دوست ظفر احسن چڑھے کی صنعت میں کچھ انوکھے کام کرنا چاہتے تھے۔ اسی اثنامیں ہمارے خاندان کی تیسری نسل جوان ہونے لگی اور ہمارے کاروبار الگ ہو گئے۔ یہ 1980 کی بات ہے۔ میرے والد کو حصہ میں ایمیشن ٹیکری ملی۔

توکل اور کاروباری ساکھ

کاروبار کی تقسیم ایک بہت مشکل مرحلہ تھا لیکن میرے والد نے ایک بار پھر اللہ پر توکل کیا اور ہم تین بھائیوں نے اپنے والد کا بھرپور ساتھ دیا اور کاروبار کی ترقی کے لیے جت گئے۔ سرمایہ کم تھا، مشینی ہی پرانی تھی لیکن اس کے باوجود انھوں نے بہت نہ باری۔ ان کی ایمانداری اور کاروباری ساکھی ان کا سرمایہ تھا۔ انھوں نے جس بنک کا دروازہ کھلکھلایا مایوس نہیں ہوئی۔ انھی دنوں انھوں نے

Upholstery Leather تیار کرنا شروع کیا جو فرنچر میں استعمال ہوتا تھا۔ اس لیدر کی Production نے ایک بار پھر دنیا کو حیران کر دیا۔ ہمارا یہ لیدر دنیا بھر میں ایکسپورٹ ہونے لگا۔ بالخصوص ڈنمارک کی ایک مشہور کمپنی "SOREN TONSGAARDS" اس کی خریدار تھی جو فرنچر تیار کر کے امریکا ایکسپورٹ کرتی تھی۔ یہ پہلا موقع تھا کہ ڈنمارک کی کمپنی کے کیشاگ میں ایسٹرن لیدر پاکستان کا نام بطور اعلیٰ کو الٹی چڑھا سپلائر درج کیا گیا۔ یہ ایسٹرن لیدر اور پاکستان کے لیے بجا طور پر فخر کی بات تھی۔

1990 میں ہم نے ٹیکشاںل کے شعبہ میں آنے کا فیصلہ کیا اور 1992 میں ہماری پہلی ٹیکشاںل مل نے کام شروع کیا۔ اس وقت ٹیکشاںل ائٹھری مندے میں تھی لیکن ہم نے اس نقصان کو بھی نفع بخش کاروبار میں بدل دیا۔ نہ صرف نفع کمایا بل کہ بنکوں سے لیے گئے قرضوں کی ادائیگی میں بھی تاخیر نہ کی۔ ہمارا یقین ہے کہ جب آپ قرض کی واپسی کا رادہ کر لیں تو قدرت خود سے انتظام کرنے لگتی ہے۔ ان دنوں NBP نے ہماری ساکھ اور سابقہ کاروباری رو یہ دیکھتے ہوئے ہمیں قرض فراہم کیا جو کہ ہم نے الحمد للہ مقررہ مدت میں ادا کیا۔ اچھا کاروباری دوسروں کے پیسے کو اپنے پیسے سے زیادہ اہمیت دیتا ہے۔ مارکیٹ میں ہماری ساکھ میں اضافہ ہوا اور 2001 میں ہماری دوسری ٹیکشاںل مل لگی۔ اب کچھ عرصہ پہلے 2012 میں ہم نے ایسٹرن ڈیری کے نام سے بھی کام شروع کیا ہے۔ ہمارے گروپ کی سالانہ ایکسپورٹ آٹھارب کے لگ بھگ ہے۔ کاروبار کا راستہ آسان نہیں۔ مشکل میں تو اپنی جگہ امتحان بھی بہت آتے ہیں۔ ہماری زندگی میں ایسے بھی بہت ہیں۔ دکھ اور درد کی طویل کہانی۔ میرے والد ایک حادثے میں جاں بحق ہو گئے تو کاروبار کا سارا بوجھ ہم تین بھائیوں کے کندھوں پر آگیا۔ ہم نے یہ ذمہ داری الحمد للہ باہمی اتفاق اور کام یابی سے نبھائی۔ بالخصوص ہمارے بڑے بھائی انجم ظفر نے کاروبار اور خاندان کے بڑے ہونے کی ذمہ داری نہایت خوش اسلوبی سے نبھائی۔ بعد ازاں میرے ایک بے گناہ بھائی کو کچھ غندہ عناصر نے شہید کر دیا۔ اتنے سارے غنوں کے باوجود ہمارا ایمان متزلزل نہ ہوا۔ اللہ کے ہر کام میں کوئی مصلحت ہوتی ہے۔ ان سارے نشیب و فراز کے باوجود ہم اللہ کے فضل سے سرخوہی ہوئے۔

کام یابی کے گر

میں جب ماضی کی طرف پلٹ کر دیکھتا ہوں تو کام یابی کے بہت سے راز ہٹلنے لگتے ہیں۔ انکسارِ محنت نیک نیتی، ایمان و داری یہ سب بہت ابھم ہیں۔ مجھ سے کوئی پوچھتے تو میں کہوں گا کہ کار و بار کی کام یابی پر غرور نہ کرو اور لا چک کے لیے کسی کا حق نہ مارو۔ خود مشکل سب سے لوٹکین کسی اور کو تکلیف نہ دو۔ کام یابی چور دروازے سے نہیں ملتی۔ اس کے لیے کام کرنا پڑتا ہے اور کام چھوٹا یا بڑا نہیں ہوتا۔ چھوٹا بڑا ہر کام آپ کو سچھنے کچھ سکھاتا ہے اور سکھنے کا بھی عمل کام یابی کی اصل بنیاد ہے۔ سادہ طرز زندگی اور دین کے ساتھ وابستگی ہی کار و بار کی کام یابی کی بنیاد ہے۔ میرے والد کہتے تھے کہ ہم لوگ "میں" کے غلام ہیں۔ اس "میں" کی تینیں کے بغیر کام یابی نہیں مل سکتی۔ میرے دادا اور والد کا ایک ہی اصول تھا کہ پہلی ترجیح کار و بار ہونی چاہیے۔ ہم وقت ضائع نہیں کرتے۔ خدمت کے کاموں میں بھی بڑھ کر حصہ لیتے ہیں لیکن کبھی نمائش نہیں کی۔ ہمیں سب سے پہلا سبق جو سکھایا گیا وہ یہ تھا کہ بزرگوں کی عزت کریں۔ ان کے سامنے بلند آواز میں نہیں بولنا خواہ وہ کوئی ایسی بات ہی کیوں نہ کہیں جو آپ کو اچھی نہ لگے۔ انسان کی بربادی کا آغاز اس وقت ہوتا ہے جب وہ اپنے بڑوں کو چھوٹا سمجھنے لگتا ہے اور خود بڑا ہن جاتا ہے۔ چنپیٹ برا دری کے سمجھی لوگ مامِ عروج نہیں پہنچ لیکن جن لوگوں نے بھی کفایت شعراً سے کار و بار کیا اور غرور کا دامن نہیں تھا مادہ آگے بھی آگے بڑھتے رہے۔

ہم تین نسلوں سے چڑے کار و بار کر رہے ہیں۔ میرے تایا، والد اور میرا میٹھا جرمٹی اور اٹکینڈ سے لید رکا کام سیکھ کر آئے۔ آج کے دور میں علم اور تینکنا لو جی کے بغیر آگے بڑھنا ممکن نہیں۔ پاکستان میں صلاحیتوں کا فقدان نہیں لیکن لوگ محنت سے بھی چراتے ہیں۔ اگر سرمایہ کاری کا ماحول اچھا ہو تو ہم بہت آگے نکل سکتے ہیں۔ چڑے کے کام کو پاکستانیوں سے زیادہ کوئی نہیں سمجھتا۔ کاش ہم اس پر اور توجہ دے سکیں۔ کار و بار میں کام یابی کے بہت اصول ہیں لیکن میرے والد کو جس اصول نے کام یابی دی اس کا نام ایثار ہے۔ جو شخص خود کو مشکلات سنبھلے کا عادی بنالے اللہ اس کے لیے مشکلیں آسان کر دیتا ہے۔ ہم مقابلے سے نہیں گھبراتے۔ ایک بار جب ہمارا ڈنمارک اور ناروے کی ایک کمپنی سے مقابلہ شروع ہوا تو

ہم نے اپنا منافع ختم کر کے Break Even پر مال بیچنا شروع کر دیا۔ یہ ایک مشکل فیصلہ تھا لیکن ہم مارکیٹ سے نکلنا نہیں چاہتے تھے۔ مارکیٹ میں رہنا یہی کام یابی ہے۔ میرے والد مشکل سے مشکل پہنچ مسکرا کے قبول کر لیتے۔ جو کام کوئی اور نہ کر سکتا ہوا اسی میں ہاتھ ڈالتے اور انھیں وہ کام کر کے خوش محسوس ہوتی۔ ہم نے بچپن سے لے کر آج تک فضول خرچی کا تصور بھی نہیں کیا۔ دولت کی ریل پیل کے باوجود بہت کم جیب خرچ ملتا اور پھر کاروبار میں آنے کے بعد احساس ہوا کہ جو آدمی کاروبار میں گم ہو جائے اس کے بہت سے شوق ختم ہو جاتے ہیں۔ کاروباری شوق بن جاتا ہے۔ ایک کاروباری شخص بنک سے زیادہ اپنی بچت اور اپنے سرمایہ پر اعتماد کرتا ہے۔ ایسٹرن گروپ کی کام یابی کے دو بنیادی اصول محنت اور ایمان داری ہیں۔ ہم نے صرف دولت ہی نہیں کمالی پاکستان کا نام بھی روشن کیا ہے۔

”انسان کی بربادی کا آغاز اس وقت ہوتا ہے جب وہ اپنے بڑوں کو چھوٹا سمجھنے لگتا ہے اور خود بڑا ہن جاتا ہے“۔ شاپین ظفر نے کہتے ہیں کی بات کہی۔ یہ وہ اصول ہے جسے ہم پس پشت ڈالتے جا رہے ہیں۔ ”کاروبار کی کام یابی پر غرور نہ کرو اور کسی کا حق نہ مارو۔ کام یابی کے لیے کام کرنا پڑتا ہے اور کام چھوٹا یا بڑا نہیں ہوتا“۔ چنیوٹ ماذل کی ایک اور پرست میرے سامنے تھی۔

الیں ایک اشراق

(اشراق برادرز)

ماں کی تربیت

میں 1941 میں چنیوٹ میں پیدا ہوا۔ خوب صورت لوگ، خوب صورت شہر۔ میں اپنے بہن بھائیوں میں سب سے بڑا تھا۔ یہی وجہ تھی کہ ماں کی زیادہ محبت مجھے ہی حاصل ہوئی۔ میری تربیت اور کردار سازی میں سب سے زیادہ حصہ بھی ماں کا تھا۔ یہ انھی کی تربیت کا خاصا تھا کہ در دمندی، ایثار اور سادگی ہماری زندگی کے اہم اصول بن گئے۔ گھر میں جو کچھ پکتا گھر کا ہر فرد بلا ایں وجہت وہی کھاتا۔ ماں کی دیگر خوبیوں میں ایک یہ بھی خوبی تھی کہ جو بھی آدمی ہوتی ہو تو وہ اس میں سے کچھ بچا لیتیں اور پھر وہ بچائی ہوئی رقم غربیوں اور مستحق افراد کو دے دیتیں۔ ”ہمارا رزق صرف ہمارا ہے۔ اس میں دوسروں کا حصہ بھی ہے۔“ یہ وہ پہلا سبق تھا جو مجھے ماں سے ملا۔

چنیوٹ کے لوگ زیادہ تر کار و بار چنیوٹ سے باہر ہی کرتے ہیں۔ والد صاحب بھی کچھ حصہ بعد ہمیں لے کر سندھ کے دورافتادہ علاقے پنون عاقل میں آئے۔ یہاں والد صاحب نے چاول چھڑنے کی مشین، آٹا پینے کی چکلی اور برف بنانے کا کارخانہ لگایا۔ میں نے تیری جماعت تک یہاں تعلیم حاصل کی۔ محنت کے باوجود یہاں کار و بار زیادہ فائدہ مند نہ رہا۔ کار و بار کرنے والے کسی ایک جگہ سے دل نہیں لگاتے۔ والد صاحب نے کوچ کا ارادہ کیا۔ پہلے کراچی اور پھر مشرقی پاکستان کے شہر ڈھاکہ منتقل ہو گئے۔ میں اپنی والدہ کے ہم راہ چنیوٹ آگیا جہاں میں نے میٹرک کا امتحان اسلامیہ ہائی سکول سے پاس کیا۔ یہ سکول ایک بہترین تربیت گاہ تھی۔ ہم جب یہاں کے پڑھے ہوئے لوگوں کو کار و بار کرتے ہوئے دیکھتے تو انھی کے نقشِ قدم پر چلنے کا عزم پیدا ہوتا۔ میٹرک کرنے کے بعد ہم بھی اپنے والد کے ہم راہ ڈھاکہ پہنچ گئے اور میں نے بی اے تک تعلیم بھی وہیں حاصل کی۔ ڈھاکہ اور چننا گانگ سے مجھے محبت

ہو گئی۔ میں نے بھگالی زبان بھی سیکھ لی۔ میرا خیال تھا میری باقیہ زندگی بیہیں بسر ہو گی۔ دھان کے خوب صورت کھیت، خلیج بھگال کا ساحل اور برسات کی رم جھم۔

سانپ اور مگر مچھ

مشرقی پاکستان میں ہمارا کاروبار بے حد منفرد تھا۔ ہم سانپ، گر مچھ اور گوکی کا ہائیس خرید کر انھیں یورپی ممالک میں برآمد کرتے۔ سندر بن کے قریبی ملاقوں میں بننے والے افراد کا ذریعہ معاش زیادہ تر شکار ہی تھا۔ وہ جنگل میں داخل ہو کر گوہ کا شکار کرتے تھے، پھر ان کی کھائیں اتار کر ہمیں معقول معاوضہ پر فروخت کر دیتے۔ ہم اپنے ملازمین کی مدد سے ان کھالوں کو صاف کرواتے، پھر انھیں کیمیکل لگا کر ڈھاکہ بھجوا دیتے، جہاں سے انھیں دوسرے ممالک میں ایکسپورٹ کر دیا جاتا۔ یہ کاروبار 1954 سے 1964 تک جاری رہا۔ ساتھ ہی ہم نے بھل کے تار بنانے کا کارخانہ بھی قائم کیا۔ مشرقی پاکستان میں ہمارے دفاتر چٹا کا مگ، کھلنا اور ہیڈ آفس ڈھاکہ میں تھا۔ 1964 کے بعد ملکی حالات بدلتے گے۔ یہ سب بھارتی ہندوؤں کا کیا دھرا تھا۔ کاروبار تو دور کی بات رہنا سہنا بھی مشکل ہو گیا۔ برس ہا برس کی محبت تعصب کی بھینٹ چڑھ گئی اور ہمیں نفرت کی نگاہ سے دیکھا جانے لگا۔ 1970 کے بعد وہاں کاروبار جاری رکھنا ناممکن ہو گیا۔ سیاسی مذاکرات میں ناکامی کے بعد ہم ہبہ 1971 تک اندر ہمہ اور گھرے ہو گئے۔ اسی دوران جنگ شروع ہوئی اور مشرقی پاکستان میں جتنے بھی مغربی پاکستانی موجود تھے خطروں میں گھر گئے۔ ان میں سے کئی ایک شہید کر دیے گئے۔ جو زندہ نبچے وہ ڈھاکہ میں جمع ہو کر محفوظ پناہ کی تلاش میں سرگردان نظر آئے۔ حسن اتفاق سے والد صاحب ان دونوں چینیوں آئے ہوئے تھے۔ چند دنوں کے بعد ریڈ کراس کی طرف سے اعلان کیا گیا کہ جو پاکستانی مغربی پاکستان والپس جانا چاہتے ہیں وہ کمپ میں پہنچ جائیں، ان کو مغربی پاکستان پہنچا دیا جائے گا۔ ہم وطن پہنچنے کی امید لیکمپ میں داخل ہوئے لیکن سات دن بعد بھارتی فوج نے اس کمپ کو اپنی تحویل میں لے لیا اور مغربی پاکستان پہنچانے کی بجائے ہمیں بذریعہ ٹرین ایک فوجی چھاؤنی ”رڑکی“ میں پہنچا دیا۔ اچھا کاروبار خوش حالی اور بہترین زندگی۔ نہ صرف یہ سب کچھ چھن گیا بل کہ ہر طرف موت کے سامنے منڈلاتے ہوئے نظر آنے لگے۔

بھارت کی قید میں

بھارت کی قید ایک اور طرح کا تجربہ تھا۔

ہمارے کمپ میں تقریباً ایک ہزار چھوٹے بڑے افراد موجود تھے۔ فوجی ڈپو سے راشن لانا، ایک ہزار افراد کا کھانا تیار کرنا، بیرون کی صفائی کرنا، مٹی کا پوچا مارنا اور کپڑے دھونا ہمارے فرائض میں شامل تھا۔ کمپ میں پانچ وقت بجماعت نماز ادا کی جاتی۔ کچھ افراد اپنے ساتھ قرآن پاک بھی لے آئے تھے۔ وہ قرآن پاک کمپ کے تمام افراد باری باری پڑھتے اور اپنے رب سے رہائی کی دعائیں نگتے۔ قید کے ان دنوں نے مجھے بہت کچھ سکھایا۔ بے نیازی اور بندگی۔ اپنے اللہ پر بے پایاں یقین کا چشمہ پیسیں سے پھوٹا۔

ابتدائی تین مہینوں تک ہمارا چینیوٹ میں گھروالوں سے کوئی رابطہ نہ ہو سکا۔ وہ یہی سمجھ بیٹھے تھے کہ شاید ہم بھی جگ میں کام آگئے ہیں۔ محیب سی ماہی اور خوف دامن گیر تھا۔ جب خط و تکاتب شروع ہوئی تو ان کی خوشیاں دوبارہ سے لوٹ آئیں۔ لیکن ہم میں سے کسی کو بھی خبر نہ تھی کہ مستقبل کیسا ہو گا۔ جب 1973 میں شملہ معابدہ ہوا تو ہمیں بھارتی قید سے رہائی حاصل ہوئی۔ وطن واپسی ایک ناقابل یقین واقعہ تھا۔ کچھ عرصہ چینیوٹ میں گزارنے کے بعد ہمارا خاندان کراچی منتقل ہو گیا جہاں میرے چھوٹے بھائیوں اور والد صاحب نے پہلے ہی جزیرہ الکٹرک موئرز کی فروخت کا کاروبار شروع کر کھا تھا۔ اب ہمیں نیا جہاں تغیر کرنا تھا اور یہ کام بہت مشکل ثابت نہ ہوا۔ چینیوٹی شخوں کی یہی تو خوبی ہے۔

ترقی کی نئی منزل

کراچی میں دو دہائی تک کاروبار کام یابی سے چلتا رہا کہ ایک بار پھر نقل مکانی کی خواہش نے کروٹ لی۔ کاروبار شاید یہ بھی سکھاتا ہے کہ کسی ایک جگہ سے دل نہیں لگانا چاہیے۔ نئے راستے، نئی منزلیں۔ یہی آگے بڑھنے کا راستہ ہے۔ میں 7 جنوری 1991 میں کراچی سے لاہور منتقل ہو گیا۔ الحمد للہ! اب کاروبار کافی ترقی کر چکا ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگر انسان خلوص دل اور ایمان داری سے کوئی کام کرے اور پوری محنت سے کام لے تو اللہ تعالیٰ کام یابی سے ضرور نوازتا ہے۔ میری تمام کاروباری کام یا یاں اللہ

تعالیٰ کے فضل، ماں کی دعاؤں اور ذاتی محنت کا ہی نتیجہ ہیں۔ اب میرے بیٹے شیخ مبشر اشراق اور شیخ فرحان اشراق ایم بی اے کرنے کے بعد کاروبار میں معاونت کر رہے ہیں۔ خدمتِ خلق میں ہم کبھی کسی سے چیخھے نہیں رہے۔ ہماری کام یابی کی اصل وجہ بھی یقیناً یہی ہے۔ جو اللہ کی راہ میں دیتا ہے اللہ سے اکیلانہیں چھوڑتا۔ جب میں فاؤنڈین ہاؤس میں ہنی مریضوں کے لیے کچھ کام کرتا ہوں تو مجھے خوشی ہوتی ہے۔ چنیوٹ بیت المال اور پنجاب انسٹیوٹ آف کارڈیاولوجی کے چیف پیٹرین کی ذمہ داریاں بھی میرے ہی سر ہیں۔ اللہ تعالیٰ نے مجھے جتنا دیا ہے اس میں سے غریبوں اور مستحق افراد پر خرچ کرنا میں اپنا فرض سمجھتا ہوں کیونکہ یہی درس مجھے میری ماں نے دیا تھا۔ ”ہمارا رزق صرف ہمارا نہیں، اس میں دوسروں کا حصہ بھی ہے۔“ ماں کا یہ پیغام ہمیشہ میرے کانوں میں گونجتا ہے۔

چنیوٹ سے میرا گھر ارثتہ ہے۔ بس وہاں اکثر جاتا ہوں۔ نہ کھی جاؤں تو اس کی خوش گواریا دیں مجھے مسحور رکھتی ہیں۔ چنیوٹ سے واپسی نے چنیوٹی شیخ کیونٹی کو ایک دوسرے سے باندھ رکھا ہے۔ مجھے اس شہر کا قرض ادا کرنا ہے۔ میں یہاں تعلیم کے فروغ کے لیے بہت کچھ کرنا چاہتا ہوں۔ ایس ایم اشراق کے لمحے سے اعتماد اور یقین کا اظہار ہو رہا تھا۔ ”میں اس شہر کے لیے بہت کچھ کرنا چاہتا ہوں۔“ شاید یہ وہی سبق تھا جو ان کی والدہ نے بچپن میں سکھایا۔ ”ہمارا رزق صرف ہمارا نہیں۔ اس میں دوسروں کا بھی حصہ ہے۔“

انعام الہی اثر

(جاز ہبتال)

لکھتے میں چڑے کی تجارت

میرے جد امجد پنجاب کے تاریخی شہر چنیوٹ سے تعلق رکھتے تھے۔ میرے والد اور دادا نے چڑا منڈی لاہور سے کام شروع کیا۔ والد محترم میاں محبوب الہی کا کوئی بھائی نہیں تھا۔ اسی طرح میرا بھی کوئی بھائی نہیں، البتہ چار بہنیں تھیں۔ میں 1927 میں چنیوٹ میں پیدا ہوا۔ آٹھ سال کا تھا جب والد محترم انتقال کر گئے۔ تینی کی محرومی کے باوجود آگے بڑھنے کا عزم کم نہ ہوا اور میں نے چنیوٹ سے 1944 میں میٹر ک کام امتحان پاس کیا۔

ان دونوں گھر کے حالات دگر گوں تھے۔ لہذا دسویں پاس کر کے میں نے لکھتے کارخ کیا جو ہندوستان میں کاروباری سرگرمیوں کا سب سے بڑا مرکز تھا۔ وہاں میں نے چڑے کے کاروبار کا آغاز کیا اور لیدر مارکیٹ میں فٹ پائٹھ پر ایک روپیہ یومیہ کرایہ پر چڑا بیچنے لگا۔ چنیوٹ کے بچپن میں آدمیوں نے مل کر وہاں ایک میس کھول رکھا تھا جہاں ہم سب ادائیگی کر کے کھانا کھاتے۔ وہاں ان دونوں حسین شہید سہروردی کا بڑا دبدبہ تھا جو بعد میں پاکستان کے وزیر اعظم بنے۔ مجیب الرحمن موصوف کے خلیفہ تھے۔ میں نے انھیں وہاں کئی بار دیکھا۔

طالب علمی کے زمانے ہی سے مجھے تحریک پاکستان سے دل چھپی تھی۔ میں نے لاہور میں 23 مارچ 1940 کو آل انڈیا مسلم لیگ کا وہ اجلاس بھی دیکھا جس میں قرارداد پاکستان منظور ہوتی۔ 1942 میں قائد اعظم فیصل آباد آئے تو میں اپنے دوستوں کے ہم راہ چنیوٹ سے سائیکلوں پر آ کر ان کی تقریر سنی۔ میں ان عظیم لمحوں کو کبھی فراموش نہیں کر سکتا۔

کلکتے میں کاروبار میں مجھے ناکامی کا سامنا کرنا پڑا لیکن میں نے حوصلہ نہ بارا۔ 1945 میں چند وستوں کے مشورے سے میں آگرہ منتقل ہو گیا۔ آگرہ اس لیے آیا تھا کہ شاید حالات بہتر ہو جائیں مگر یہ آرزو پوری نہ ہو سکی۔ ان دنوں ہندوستان کی سیاسی صور حال ہر روز بدل رہی تھی۔ سیاسی کشیدگی، عدم انتظام امن و امان کی بگرتی ہوئی صورت حال اور مسلمانوں میں الگ وطن کے حصول کی تحریک نے کاروباری زندگی مفلوج کر کے رکھ دی تھی، چنانچہ میں مزید مالی مسائل کا شکار ہو گیا۔

آگرہ میں ابھی ڈیڑھ سال کا عرصہ ہی گزر رہا تھا کہ 3 جون 1947 کا تاریخی اعلان ہوا۔ قائد عظم محمد علی جناح کی شبانہ روز کو ششیں رنگ لا کیں اور 14 اگست 1947 کو پاکستان منصہ شہود پر آگیا۔ میں نے حالات و واقعات اور موقع کی نزاکت دیکھتے ہوئے اور برادری کے دیگر لوگوں کی تقیدیں میں پاکستان منتقل ہونے کا فیصلہ کیا۔ پاکستان آنے کے لیے گواہی اور بھوپال کے راستے ریل گاڑی میں، بھی پہنچ گیا۔ اس وقت میری جیب میں صرف 150 روپے تھے۔ بھی میں چیزوں برادری کے دہال تھے جہاں رہائش اور کھانا مل جاتا۔ یوں میرا رہائش اور کھانے کا مسئلہ حل ہو گیا لیکن یہ میری منزل نہ تھی۔ میں پاکستان جانے کا فیصلہ کر چکا تھا اور کراچی میرے خوابوں کا شہر تھا۔ بھی سے میں ستمبر 1947 میں بذریعہ سیمہ کراچی روانہ ہوا۔ اللہ تعالیٰ نے کاروباری بصیرت دی تھی، چنانچہ رواگنی سے پہلے میں نے ڈیڑھ سو روپے کا لائف بوانے صابن خرید لیا جو ستمل گیا۔ کراچی آ کروہ صابن میں نے 500 روپے میں بچ دیا۔ یوں مجھے معقول منافع ہوا جس سے میں نے پاکستان میں اپنی کاروباری زندگی کا آغاز کیا۔ چڑی کے علاوہ میں نے کئی کاروبار سوچے لیکن فوری طور پر کوئی راستہ نظر نہ آیا۔

ہارڈویئر کا کام اور تیرتھ رام کا واقعہ

ایک مہربان نے مجھے ہارڈویئر کے کام کا مشورہ دیا، چنانچہ اس مختصر اثاثے کے ساتھ میں نے ہارڈویئر کا کام شروع کر دیا۔ وہی مہربان بڑا خریدار ہنگیا اور اللہ تعالیٰ نے میرے اس کاروبار میں برکت ڈال دی۔ میں کراچی میں بالکل اجنبی اور انجمان تھا۔ حالات و واقعات، معاملات، لوگوں کے طور اطوار اور زندگی کی راہوں سے نا آشنا تھا۔ میں نے بہت نہ ہاری اور کام میں لگا رہا۔ اس دوران ایک ہندو کا

متوکل دفتر مجھے الاٹ ہو گیا۔ یہ دفتر میرے لیے ایک ساتھ سے کم نہ تھا۔ میں چونکہ مال کی فوری ادائیگی کر دیتا تھا، لہذا میری ایک ساکھ بن گئی۔ لوگ مجھ پر اعتبار کرتے تھے۔ یوں میرا کاروبار چل انکا اور میں سیکڑوں پتی بن گیا۔

انھی دنوں کراچی کی فرم باشی مل تیرتھ رام کا ہندو مالک پاکستان چھوڑ کر ہندوستان جا پکا تھا تیرتھ نے مجھ سے کہا کہ میرا مال امر تسری پہنچا دو تو تمھیں معقول کمیشن دوں گا۔ میں نے بامی بھر لی مگر دوست احباب نے شدید مخالفت کی۔ ہندوؤں کی لوٹ مار کی مثالیں دیتے ہوئے کہنے لگے: ”تمھارا مال اور رقوم بھی تو بھارت میں دبائی گئی ہیں، لہذا تم بھی ہندو کامال بضم کر جاؤ۔“ میں نے کہا: ”کیا نبی کریم ﷺ نے بھارت کے وقت اپنے جانی و شمنوں کی امامتی نہیں لوٹائی تھیں؟“ اللہ تعالیٰ نے میری رہنمائی کی اور میں نے نبی اکرم ﷺ کی سنت پر عمل کرتے ہوئے کسی بات کی پرواہ کی اور ہندو سواداگر کا مال امر تسری پہنچا دیا۔ اس کا مجھے چند ہزار کمیشن مل گیا۔ اپنے اس عمل کے فوائد میں آج بھی محسوس کرتا ہوں۔ شاید یہ میرے کروڑ پتی بننے کی ابتداء تھی۔ آہستہ آہستہ میں ہزاروں کا کاروبار کرنے لگا اور اللہ کے فضل سے انعام الہی کا شمار ہزار پتیوں میں ہونے لگا۔

میں اپنی شفیق اور مہربان مال کا اکلوتا بیٹا تھا۔ جب بہنوں کی شادیاں ہو گئیں تو میں نے میری شادی پر اصرار کرنا شروع کر دیا۔ مال کی محبت اور اطاعت کے جذبے سے میں نے اپنی شادی کے فیصلے کا اختیار مال کو دے دیا اور اکتوبر 1949 میں رشتہ ازدواج میں مسلک ہو گیا۔ میری شادی بہت سادگی سے انجام پائی۔ ہم برات لے کر چینیوں کے ایک محلے میں گئے اور شام کو دہن کے ہم را گھرو اپسی ہوئی۔

شادی کے بعد میں نے پورے پنجاب اور سرحد کا سفر کیا۔ اس کا بہت فائدہ ہوا۔ میں کراچی سے شائع ہونے والا کثیر الاشاعت ماہنامہ ”پاکستان مارکیٹ“ باقاعدگی سے پڑھتا تھا۔ جلد ہی میں ”پاکستان مارکیٹ“ کا سب ایڈیٹر بن گیا۔ یوں مجھے کاروباری حالات اور مارکیٹ کے رجحانات سے آگاہی حاصل ہوئی جس سے اپنا کاروبار بڑھانے میں مدد ملی۔ کراچی ٹرینر زیروی ایشن کا فناں سیکرٹری

بننا اور پاکستان ہارڈ ویز مرچنٹس ایسوی ایشن کے میکر ٹری کے عہدے پر فائز رہنا بھی میرے لیے ایک اعزاز تھا۔ اس کے باعث کاروباری حلقوں میں میری ایک پہچان بنتی۔

برانڈ رکھروڑ کی نئی دکان

جنوری 1953 میری زندگی کا اہم سال تھا جب میں نے کراچی سے لاہور آنے کا فیصلہ کیا۔ سرکلر روڑ پر اڈا کراون بس کے قریب مارکیٹ میں میں نے ایک قبرنما (25x6) فٹ کی دکان کرائے پر لے لی جس کی چھت میں کی تھی۔ آج میری بڑی بڑی دکانیں اور مارکیٹیں دیکھنے والے شاید یقین بھی نہ کریں کہ میرا لاہور میں آغاز کہاں سے ہوا۔ میں وہاں دن رات کام میں جتارہتا۔ قریب ہی کوچ محمدی میں ایک گھر کرائے پر لے لیا اور ابیل خانہ کے ساتھ وہاں رہنے لگا۔ میرا پاپے پرنس خوب پہلا پھولائیکن 1964 میں اچانک ایک روز مالک دکان نے مقدمہ دائز کر دیا۔ میں تمام تر کوشش کے باوجود مقدمہ بار گیا اور اس نے دکان خالی کرالی۔ اس وقت میں بے حد افسردہ ہوا تاہم قدرت نے یہ بار میرے لیے کام رانیوں کا زینہ بنا دی۔ میں نے نئے سرے سے اپنے وسائل یک جا گر کے برانڈ رکھروڑ پر ایک دکان خرید لی۔ اگرچہ میرے پاس زیادہ سرمایہ نہیں تھا مگر میں شب و روز محنت دیانت اور معیار کو بنیادی اصول بنا کر کام میں مصروف ہو گیا اور اللہ تعالیٰ نے میری نیت کا پھل یوں دیا کہ میں ایک سال کے اندر پاکستان کا سب سے بڑا پاپے ڈیلر بن گیا۔ میں نے کراچی، گوجرانوالہ، ملتان، راول پنڈی اور فیصل آباد میں اپنی برانچیں کھول لیں۔ میرا کاروبار بہت وسیع ہو گیا، چنانچہ 1965 کی جنگ کے زمانے میں، میں نے قومی فنڈ میں دل کھول کر عطیات دیے۔ وطن سے محبت کے نیچ وطن سے پہلے ہی سینے میں بوچکا تھا۔

سود سے پرہیز اور خوش حالی کا سفر

میں جس قدر محنت کرتا تھا، متانج اس قدر شاندار نہ تھے۔ گو حالت پبلے سے بہتر ہو گئے تھے اور روز مرہ کے اخراجات کے علاوہ کچھ بچت بھی کر لیتا تھا مگر اطمینان قلب اور ذہنی آسودگی سے محروم تھا۔ زندگی بے مقصدتی لگتی تھی۔ اس دوران میں نے تفسیر قرآن اور حدیث کا مطالعہ شروع کیا تو مجھہ اپنی کوتا ہیوں کا شدید احساس ہوا۔ میں سودی کاروبار میں ملوث تھا اور زکوٰۃ با قاعدگی سے ادا نہیں کرتا تھا۔ اب اللہ نے

تو فیق دی تو میں نے سودی لین دین ترک کر دیا اور باقاعدہ زکوٰۃ ادا کرنے لگا۔ سود سے بچنے اور زکوٰۃ کی ادائیگی سے میرے کاروبار میں اس قدر ترقی ہوئی جس کا تصویر بھی محال تھا۔

دیانت داری اور وعدے کی پاس داری نے بھی مجھے بہت فائدہ دیا۔ لوگ مجھ پر بہت اعتماد کرتے تھے جس کی باعث کسی بھی دوسرے کی نسبت مجھے وافر ادھار مل جاتا۔ 1961 میں چڑا منڈی لاہور میں وہ پلاٹ جہاں باپ دادا کام کرتے تھے، میں نے خرید لیا۔ اس روز میں دیریکٹ بحدہ ریز رہا کہ میں اب اس جگہ کا مالک ہوں جہاں میرے والد مزدور کے طور پر کام کرتے تھے۔ میں نے اس جگہ بہترین ملٹنگ تغیر کی جو اپنے وقت کا شاہکار تھی، شاندار عمارت، تمام سہواتوں سے مزین۔ یوں میں بھی پاکستان میں گھروالا اور دوکانوں والا ہو گیا۔

چالیس پچاس سال کاروبار کے بعد میں نے اپنے تینوں بیٹوں اور دونوں بیٹیوں کو ان کا حصہ دے کر فارغ کر دیا۔ اپنے پارٹنر مرحوم کے بیٹے اکرام الہی کی بیٹی اور بیوہ کو پورا اور شد دیا۔ عمارت اور کاروبار بشمول رہائش گاہ (ڈیفسن) جس کی مالیت تقریباً 50 کروڑ روپے ہے جسے جاڑی ہسپتال کے نام وقف کر دیا ہے۔ ہم میاں بیوی جب تک زندہ ہیں اس مکان میں رہیں گے اور بعد میں یہ رہائش گاہ ہسپتال کے قبضے میں چل جائے گی۔ وقف کا اعلان ملکہ ہدایا ہے۔

میں جب کسی غریب کو دیکھتا ہوں تو رونا آتا ہے۔ مغرب میں بل گئیں جیسے امراء اربوں ڈالر فلاج عامہ کے لیے وقف کر دیتے ہیں۔ ہمارے امراء کو بھی ایسا کرنا چاہیے مگر وہ غریبوں پر خرچ کرنے کے بجائے اپنا سرمایہ بڑھاتے چلے جا رہے ہیں۔ مجھ سے گھر کا کوئی فردانگی رج اور عمرے کی فرمائش کرتا ہے تو میرا جواب ہوتا ہے کہ غریب بستیوں میں روزانہ میرے ہم سفر ہو کر عمرے اور رج کا ثواب حاصل کریں۔ میں جاڑی ہسپتال کا بانی اور چیف ایگریکٹور ہونے کے ساتھ ساتھ ڈیفسن ویلفیر سوسائٹی لاہور کا بانی بھی ہوں۔

زندگی کے تجربے

میں زندگی کی کتاب پر نظر دوڑاتا ہوں تو کیا کیا کہانی نظر آتی ہے۔ ایک کم من نوجوان جس نے 1944

میں لکھتے جا کر تجارت کا آغاز کیا۔ ایک کمرے میں تین چار افراد رہائش پذیر ہوتے تھے۔ بگال میں تاڑی (ناریل کی شراب) اور پان بیڑی کا عام رواج تھا لیکن میں نے ہمیشہ اجتناب کیا۔ 1947 میں کراچی اور 1953 میں لاہور منتقل ہوا۔ ان 9 سالوں میں زکوٰۃ نہیں دی۔ ذہن میں خیال آتا کہ سرما یہ پہلے ہی محدود ہے اگر زکوٰۃ دے دی تو سرما یہ میں مزید کمی آجائے گی۔

اس دوران میں میں نے اصلاحی اور دینی کتب پڑھیں تو ذہن میں خدشات کے باوجود زکوٰۃ کی ادائیگی کا آغاز کر دیا۔ ساتھ ہی ناپ قول میں کمی، جعلی مارکوں اور غلط بیانی سے بھی تو بکی۔ میرا عقیدہ ہے کہ جب بھی ہاتھ تنگ ہو اللہ کی راہ میں فراغ دلی سے خرچ کرنے سے تنگی دوہر ہوتی ہے۔

ایک دن خیال آیا کہ سودی کاروبار کر کے اللہ تعالیٰ سے کھلی جنگ کرنے سے کیسے کام یابی ہو سکتی ہے۔ ذہن میں یہ خیال آتا تھا کہ چند دنوں میں اس قدر سیل ہوئی کہ بکلوں کے قرضے واپس کر کے لمب منسون کراوی تاکہ دوبارہ اس گناہ کی طرف آمادگی نہ ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ جب سے سودی لین دین سے توبہ کی ہے کبھی ہاتھ کی تنگی نہیں ہوئی۔ 1985 میں میں نے اپنے آبائی وطن چینیوٹ والی رہائش گاہ وہیں کے خیراتی ہسپتال کو وقف کر دی۔ میں ساری زندگی جانشیدا ہیں اور گھر بنا تارہا۔ بنانے میں اتنی خوشی نہ ہوئی جتنی بانٹنے میں ہوئی۔ جس کا ہے اسی کے بندوں کو دے دیا جائے تو سکون ملنے لگتا ہے۔

تجارت کے اصول

میرے نصف صدی کے تجربات نے ثابت کیا کہ اسلامی اصولوں کا پابند دیانت دار تاجر اپنی امانت و دیانت کی وجہ سے ہمیشہ نیک نام اور مال دار ہوتا ہے اور غلط کاری یا پاری ہمیشہ بدنام اور بدحال ہوتا ہے۔ اگر اس نے عارض طور پر دولت جمع بھی کر لی تو ہمیں سکون اور سرمایہ طہانیت قلب سے محروم اور پریشانی میں سرگردان رہتا ہے۔ میں مغرب کے کام یا بلوگوں کو دیکھتا ہوں تو حیران ہوتا ہوں۔ وہ کس دریادی سے اپنی دولت لوگوں میں بانٹتے ہیں۔ کاش ہم بھی ایسا کر سکیں۔

میرے ادارے کی ترقی کا راز قرآن پاک کی مندرجہ ذیل متفرق آیات و احادیث پر عمل پیرا ہونے میں

ہے: (مفہوم)

- 1۔ ”جو تمہاری ضرورت سے زائد ہو اللہ تعالیٰ کے راستے میں خرچ کر دو۔ ضرورت مندوں میں اتنا ہو۔“
- 2۔ ”دنیا کی دولت ناپانیدا رکھیل تماشا فریب زیست اور متنا عقیل ہے۔“
- 3۔ ”دنیا کے طلب گار کا آخرت میں سچھ حصہ نہیں۔“
- 4۔ ”مال میں بخل کرنے والا دوزخی ہے۔“
- 5۔ ”لوگوں کے مال میں مانگنے والے اور نہ مانگنے والے دونوں کا حق ہے۔“
- 6۔ ”جو صرف دنیا کی زندگی کا خواہاں ہے اس سے تم منہ پھیر لوا۔“
- 7۔ ”اللہ تعالیٰ کو قرض دینے والوں کو دو چند اور جنت کا صلد ملے گا۔“
- 8۔ ”جو لوگ تم میں دولت مند ہیں (دولت) انھی میں نہ پھرتی ربے۔“
- 9۔ ”تمہارا مال اور تمہاری اولاد تم کو اللہ کی یاد سے غافل نہ کر دئے۔“
- 10۔ ”جو مال ہم نے تم کو دیا ہے اس میں سے اس (وقت) سے پیشتر خرچ کرو کہ تم میں سے کسی کو موت آجائے۔ اس وقت انسان کہہ گا کہ اے میرے پروردگار! تو نے مجھے تھوڑی مہلت اور کیوں نہ دیتا کہ میں خیرات کر دیتا۔“
- 11۔ ”جو مال ہم نے ان (مونین) کو دیا ہے اس میں سے وہ پوشیدہ اور ظاہر آخرت کرتے ہیں اور نیکی سے برائی کو دور کرتے ہیں۔ یہی وہ لوگ ہیں جن کے لیے عاقبت کا گھر ہے۔“
- 12۔ ”جو شخص دنیا (کی آسودگی) کا خواہش مند ہے ہم اس میں سے جسے چاہتے ہیں جلد دے دیتے ہیں۔ پھر اس کے لیے جہنم کو مقرر کر رکھا ہے۔“
- 13۔ ”فضول خرچی سے مال نہ اڑا اور فضول خرچی سے مال اڑانے والے شیطان کے بھائی ہیں۔“



HIJAZ HOSPITAL
You Donate We Save Lives

دیگر چشم
دیگر کشانی پوشید
کلارن، اقبال
محمد

فواہ مختار احمد، فضل احمد شیخ، فیصل مختار احمد

(فاطمہ گروپ)

ہمارے کاروباری سفر کی کہانی، زندگی کے نشیب و فراز کا خوب صورت امتزاج ہے۔ کبھی بہار، کبھی خزان، جس طرح موسم بدلتے ہیں، اسی طرح انسانوں کے روز و شب بھی بدلتے ہیں تاہم جو لوگ اللہ پر یقین رکھیں اور محنت کو اپنا شعار بنالیں کام یابی ان کے قدم ضرور چوتی ہے۔

میاں فضل الرحمن

میں اس کہانی کا آغاز اپنے دادا میاں فضل الرحمن سے کروں گا جنہوں نے 1920 کے لگ بھگ بہت معمولی وسائل سے اپنے کاروباری سفر کا آغاز کیا۔ چھوٹی موٹی تجارت کرتے کرتے وہ چنیوٹ کے قریب ہی واقع بڑے شہر لاہل پور پہنچ گئے۔ لاہل پور ان دونوں ایک ابھرتا ہوا کاروباری مرکز تھا۔ ان کا پہلا ٹھکانہ یہاں کی مشہور غله منڈی تھی جہاں انھوں اجناس کی خرید و فروخت کا کام شروع کیا۔ فضل الرحمن بے حد سمجھدار تھے۔ جو بھی کماتے دوبارہ سے کاروبار میں صرف کر دیتے۔ کاروبار کو وسیع کرنے کا ان کے پاس یہی ماذل تھا۔ محنت اور سادگی ان کا شعار تھا۔ جس بات کا فیصلہ کر لیتے اسے کر کے ہی دم لیتے۔ کچھ سرمایہ جمع ہوا تو انھوں نے کاشن فیکٹری ٹھیکہ پر لے لی۔ ابھی اتنی سکت نہ تھی کہ خود سے کوئی فیکٹری تعمیر کرتے۔ کئی سال ٹھیکے پر کام کیا اور پھر بالآخر 1936 میں ملتان میں اپنی کاشن اینڈ جنگل مل لگائی۔ پاکستان بننے کے بعد ہندوؤں کی ایک بڑی کاشن فیکٹری انھیں مل گئی۔ اس زمانے میں کاروبار کا رجحان کم تھا۔ اچھے لوگوں کے لیے بے پناہ امکانات موجود تھے۔ 1950 میں انھوں نے ترقی کرتے کرتے پہلی ٹیکٹاں مل لگائی جس کا نام یونا یمنڈ ٹیکٹاں مل رکھا گیا۔ اسی دوران انھوں نے Edible آنکل کا کام بھی شروع کیا۔ میری داوی چنیوٹ کے ایک مشہور کاروباری میاں مولا بخش کے خاندان سے تعلق رکھتی تھیں۔ گذشتہ صدی کے اوائل میں میاں مولا بخش نے کاروبار میں بے حد عزت

کمائی تھی۔ دادی کو گھر کے تمام لوگ خوش قسمت تصور کرتے۔ ان کی باوقات شخصیت نے ہمارے خاندان کی کام یابی میں اہم کردار ادا کیا۔ ہمارا کام تیزی سے آگے بڑھ رہا تھا کہ نیشاں یزیش کا سانحہ رونما ہوا۔ 1971 میں ذوالقدر علی بھنو نے نیشاں یزیش کے نام پر بہت سے لوگوں کی برس بارس کی محنت کو ضائع کر دیا اور ہمارے آشکارا و بار حکومت کے قبضہ میں چلے گئے۔

دادا نے جب اپنی محنت کا شر ضائع ہوتے ہوئے دیکھا تو انھیں گھرے دکھ کا سامنا کرنا پڑا۔ 1970 میں ان کا انتقال ہو گیا۔ یہ ہمارے خاندان کے لیے بہت بڑا صدمہ تھا۔ میرے دادا کے گیارہ بچے تھے۔ جنہوں نے بہت کر کے دوبارہ حالات آسان نہ تھے لیکن وہ بھی دادا کی طرح عزم صمیم کے مالک ثابت ہوئے۔ تجارت سے ہی اپنے کام کا آغاز کیا لیکن خوف اور اعتماد کی کمی نے راستہ مشکل بنا دیا۔ ایک کار و باری شخص اپنا اعتماد کھو دے تو پھر سے پاؤں پکھڑا ہونا مشکل ہو جاتا ہے۔

دوسرے مرحلے

ہماری کہانی کے دوسرے مرحلے کا آغاز 1980 کے بعد اس وقت ہوا جب میرے والد مختار احمد شیخ نے اپنے بھائیوں سے الگ ہو کر خود سے کار و بار کا آغاز کیا۔ بھائیوں سے الگ ہونے کے بعد میرے والد اور میرے چھوٹے بھائی فیصل مختار نے گدوں سے کار و بار کا آغاز کیا۔ پھر ٹیکشائل مل لگانے کے دوران شوگر مل لگائی۔ گدوں میں ایک چھوٹے سے کارخانہ سے شروعات کیں۔ ارادے بہت بلند تھے اور وسائل بہت محدود۔ اللہ کی رضا سے میرے والد اور میرے چھوٹے بھائی فیصل مختار احمد نے (جس کا نام دادا کے نام پر رکھا گیا) ریلانس و یونگ کے نام سے ٹیکشائل مل لگائی۔ اس وقت ٹیکشائل کی صنعت کا عروج تھا۔ کئی طرح کی تجارت کے بعد بالآخر فاطمہ شوگر ملز کے نام سے کوٹ آدو میں پہلی شوگر مل تک جا پہنچے۔ اس مل کا نام والد نے اپنی والدہ کے نام پر رکھا۔ ان کے نزدیک یہ نام خوش قسمتی کا مظہر تھا۔ یہ اسی نیک خاتون کی برکت تھی کہ ہمارا کام بڑھتا چلا گیا۔ میرے والد بے حد محنتی اور ثابت سوچ کے حامل تھے۔ شکست کا لفظ ان کی کتاب میں نہ تھا۔ بدترین حالات میں بھی نامید نہ ہوتے۔ انہوں نے کار و بار بھی کیا اور سیاست بھی۔ وہ صوبائی اسمبلی کے ممبر بھی رہے۔ چینیوں شیخ عام طور پر سیاست سے دور ہی رہتے ہیں لیکن ہمارے والد اور والدہ نے نئے رجحانات کو ہنم دیا۔

1992 میں فاطر شوگر مل کا آغاز ہوا تو بھی وہ ناممکن تھی۔ نہ چھت، نہ دفتر لیکن پیداوار شروع ہو گئی۔ مل کی تعمیر کے دوران سیلاپ کی وجہ سے ایک بار آمد و رفت کے راستے بند ہو گئے۔ میں اور میرے والد فلانگ کلب سے جزاں کرایہ پر لیتے اور مل پہنچ جاتے۔ ان کا فیصلہ تھا کہ مل کو کم از کم وقت میں مکمل کرنا ہے۔ شاید انھیں علم تھا کہ ان کے پاس وقت بہت کم ہے۔ اسی دوران انھوں نے بڑے پیارے پر ٹریننگ بھی کی۔ اس میں بھی انھیں بہت کام یابی ملی۔ 1997 میں ان کے انتقال کے بعد ہماری کہانی کا تیسرا باب شروع ہوتا ہے۔

ایک نئی جدوجہد

والد کی وفات ایک مشکل لمحہ تھا۔ وہ ایک گھنٹا پیٹھ تھے۔ ان کے رخصت ہونے پر تمام تر ذمہ داری میری والدہ محترمہ فرخ مختار اور میرے کندھوں پر آگئی۔ والدہ بہت فہم و فراست کی حامل تھیں۔ بردبار اور با حوصلہ۔ انھوں نے ہمیں کاروبار سنبھالنے کی بہت دی۔ یہیں سے ہمارے کاروباری استحکام کا دور شروع ہوا اور ہم نے کاروبار کو مزید وسعت دینے کا فیصلہ بھی کیا۔ 2005 میں ملتان کے قریب واقع پاک عرب فریلیائیزر خریدی اور پھر 2011 میں صادق آباد میں واقع فاطمہ فریلیائیزر کا آغاز کیا۔ فریلیائیزر ہمارے کاروبار کی خصوصی بہت بن گئی۔ 2013 میں ہم نے شیخوپورہ میں واقع داؤ دہر کو لیس بھی خریدی اور اس کا نام اپنی دادی کے نام پر فاطمہ فرث رکھ دیا۔ داؤ دہر کو لیس کو اس وقت کئی ایک انتظامی اور تکنیکی مسائل کا سامنا تھا جس میں تو انائی کا بھر جان سرفہرست تھا۔ مجھے یقین تھا کہ تو انائی کا بھر جان ایک عارضی شے ہے۔ اصل شے عزم اور ارادہ ہے۔ اگر ہم انھی اصولوں پر کارفرمار ہے جو ہمارے دادا اور والد نے سکھائے یعنی نیک نیت، محنت اور یقین تو ہم اس ادارے کو کہیں تقسیان سے نکالنے میں کام یاب ہو جائیں گے۔ یقین اور محنت کی دولت ہو تو سب دروازے کھلنے لگتے ہیں۔ پھر بہت جلد ایسا ہی ہوا۔ کاروبار میں استحکام (Consolidation) اور وسعت (Growth) کا عمل ساتھ ساتھ چلتا رہا۔ میرے نزدیک یہی حکمت عملی کاروبار کو آگے لے کر جاتی ہے۔

آج ہم الحمد للہ کئی ایک میدانوں میں کام کر رہے ہیں۔ شوگر، میکشائل، فریلیائیزر انرجی، پاور پلانٹ اور

ٹریئنگ۔ تنوع یا Diversification کام یابی کا اصل زینہ ہے۔ پاکستان کو ہم میں الاقوامی سطح پر ایک اہم صنعتی ملک بنانا چاہتے ہیں۔ ہمارا رادہ امریکا میں فریلا نیزر پلانت لگانے کا بھی ہے۔ ہم مدد و افتو پکام نہیں کرنا چاہتے۔ انسان عظمت کا ہر سنگ میل طے کر سکتا ہے، اس محنت و دیانت اور یقین درکار ہے۔ ہمارا وطن کسی سے کم نہیں۔ اس کی مٹی سونا گلتی ہے۔ اس کے مردوزن اعلیٰ صلاحیتوں کے مالک ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ ہم بہت جلد صنعت کے میدان میں دنیا کو تحریر کر سکتے ہیں۔

ہمارا طرز زندگی

ہمارے بزرگ سادہ زندگی گزارتے۔ مذہب سے ان کا بڑا گہر اتعلق تھا اور وہ خاندانی روایات کا ہمیشہ پاس کرتے۔ ہم نے بھی یہی کچھ اپنایا۔ وہی سادہ زندگی اور وہی روایات کا احترام۔ ہماری موجودہ نسل اعلیٰ تعلیم کے لیے ملک سے باہر گئی۔ بڑی بڑی یونیورسٹیاں، لیکن اقدار سے وابستگی میں کوئی کمی نہ آئے پائی۔ وقت کے ساتھ ساتھ ہمارا اتعلق چیزوں سے کم ہوتا گیا۔ متنان کو ہی ہم نے اپنا گھر بنالیا۔ میرے دادا اور والد بھی وہیں دفن ہوئے لیکن دل کے کسی گوشے میں چیزوں کا نام آج بھی محفوظ ہے۔ وہ گلیاں وہ مٹی اور وہ گھر۔ ہم اللہ کا شکر ادا کرتے ہیں کہ ایک معمولی قصہ سے شروع ہونے والا سفر کی طرح کے سنگ میل طے کرتا ہوا امریکا تک جا پہنچا۔ اسی نوے سال کی یہ کہانی عزم و ہمت، محنت اور نیک نیتی کی کہانی ہے۔ مجھے یقین ہے کہ ہماری اگلی نسل اس کہانی میں کئی اور باب رقم کرے گی۔ اس کہانی کا ہر ورق لوگوں کے سامنے ہے کوئی کتنے ہی غور سے دیکھے محنت اور دیانت کے سوا کچھ نظر نہیں آئے گا۔ یہی ہمارا اثاثہ تھے۔ ان خوبیوں کے بغیر کوئی بڑا کام ہوئی نہیں سکتا۔

مل کر کاروبار کرنا اور کاروبار کی منتقلی (Business Transfer)

چینیئی شیخ بہت اچھے کاروباری ہیں۔ محنت ان کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ کام یابی انھیں مغرو نہیں کرتی۔ ناکامی سے وہ دلبرداشت نہیں ہوتے۔ میں جب چینیئی شیخوں پر نظر ڈالتا ہوں تو کئی طرح کی مثالیں ابھر کے سامنے آتی ہیں۔ کچھ لوگ جو بہت عروج پر تھے زوال کا شکار ہوئے اور پھر اٹھنے سکے۔ کچھ لوگ زوال کے باوجود پھر سے بلند یوں کو چھوٹے لگے۔ اچھی بات تو یہی ہے کہ کام یابی اور مال و

دولت سب کچھ اللہ کی دین ہے۔ وہ تمام خوبیاں جو کاروبار میں ترقی کا باعث بنتی ہیں بھی اسی کی توفیق سے ملتی ہیں۔ بندرووازے بھی وہی کھولتا ہے۔ نئے موقع بھی وہی پیدا کرتا ہے۔ چینیوئی شیخوں کی سب سے بڑی خامی یہ ہے کہ وہ تیری یا چوچی نسل میں مل کر کام نہیں کر سکتے۔ یہی وجہ ہے کہ وہ ایک خاص مقام پر پہنچ کر رک جاتے ہیں۔ وہ پاکستان کے امیر شخص تو ہیں گے لیکن دنیا کے امیر شخص نہ ہیں سکے۔ یہ سب اس لیے ہوا کہ وہ بیانس ٹرانسفر کے اصولوں سے آگاہ نہ تھے۔ بیانس ٹرانسفر ایک سائنس بن چکی ہے۔ دنیا بھر میں بڑے بڑے کاروبار بہت منظم انداز میں ایک نسل سے دوسری نسل تک منتقل کیے جاتے ہیں۔ ہم نے اس خامی کا گھری نظر سے تجزیہ کیا اور پھر سوئٹیلینڈ میں واقع IMD-LAUSANNE نامی یونیورسٹی تک جا پہنچے۔ اس یونیورسٹی کو یورپ کا باروڑ کہا جاتا ہے۔ یہاں ایک بہت بڑا پروفیسر پڑھاتا ہے جو فیلی بیانس کی مینجنمنٹ کا ماہر ہے۔ ہم نے یہ مقصود اس کے رو برو رکھا۔ اس نے ہمارے لیے ایک خدمت عملی تیار کرنے کا وعدہ کیا۔ اب ہم اس سے مل کر اپنے لیے ایک Family Constitution بنا رہے ہیں تاکہ کاروبار باقاعدہ اصولوں کے تحت آگے منتقل ہو اور اس کے شرکت نسل در نسل بڑھتے چلے جائیں۔ دنیا میں ایسے بہت سے کاروباروں میں جو آٹھ آٹھ دس دس نسل تک چلتے ہیں۔ ان کاروباروں میں جو وسعت آتی ہے وہ کئی نسلوں کی محنت کا حاصل ہوتی ہے۔ ہماری بحث میں یہ ہے کہ ہمارے وطن کے اکثر لوگ اتنا دورد کیفیت کی صلاحیت سے محروم ہیں۔

مقارے شیخ فاؤنڈیشن

اللہ کی راہ میں دنیا چینیوئی شیخوں کی پرانی روایت ہے۔ ہمارا یقین ہے کہ کاروبار میں اضافہ دینے سے ہی ہوتا ہے۔ دینے کا یہ عمل کتنی طرح سے ہوتا ہے۔ ہمارے بزرگوں نے سیاست میں حصہ لیا جس کا مقصد بھی خدمتِ خلق تھا۔ میرے والد ایم پی اے رہے اور میری والدہ دو بار ایم این اے نہیں۔ ان مناصب کو بھی ہم نے خدمت کا موقع سمجھ کر قبول کیا۔ کچھ ہی عرصہ پہلے ہم نے اپنے والد کے نام پر مختار اے شیخ فاؤنڈیشن نامی ایک ادارہ بھی بنایا۔ ہماری توجہ تعلیم اور صحت کی طرف ہے۔ پاکستان کو سب سے زیادہ ضرورت تعلیم کی ہے۔ ملتان میں ہم سائز ہے چار سو بیڈز کا ہسپتال بھی بنارہے ہیں۔ بہت سے اچھے

اچھے اداروں کو بھی ہم نے عطیات پیش کیے۔ ہم جو کرتے ہیں اس میں دوسروں کا حصہ بھی ہے۔ جب تک معاشرہ خوب صورت نہ ہو، خوش حال نہ ہو لوگ خوش نہیں رہ سکتے۔ پانیدار ترقی دوسروں کی خوشی اور خوش حالی سے ملک بھتی ہے۔ میرے نزدیک زندگی امید کا نام ہے اور یہ ہر شخص کے اندر ہونی چاہیے۔ اندھیرے راستے امید کے چراغ سے ہی روشن ہوتے ہیں۔

پاکستان کی مٹی میں بہت کچھ ہے۔ جو بھی اس مٹی سے محبت کرے گا وہ سرخہ ہو جائے گا۔ یہ بھی چ ہے کہ یہ محبت خالی دعووں پر مبنی نہیں ہوئی چاہیے۔ یہ محبت محنت اور دیانت کا تقاضا بھی کرتی ہے۔ کیا ہم قانون کو احترام کرتے ہیں۔ کیا ہم بیکس دیتے ہیں۔ کیا ہم ماحول کو آسودہ تو نہیں کر رہے۔ یہ بہت اہم سوال ہیں۔ کاروبار کا مقصد دولت کمانا نہیں، آسانیاں پیدا کرنا ہے۔ اپنے لیے بھی اور دوسروں کے لیے بھی۔ نوجوان نسل کو آج بہت کچھ میسر ہے۔ سانچھ سال پہلے نیکشائل مل لگانا کوئی آسان کام نہ تھا لیکن کچھ لوگوں نے یہ کام کر دکھایا۔ تمیں اس سے بہت آگے سوچنا ہے۔

میں یہ باتیں بہت دیری تک سنتا رہا۔ کچھ دیر کے لیے فواد کا بھائی فیصل اور بیٹا فہد بھی گفت گو میں شریک رہے۔ محنت، دیانت اور یقین..... یہ وہ لفظ ہیں جو میں نے بار بار نہ لیکن جس شے نے مجھے سب سے زیادہ متاثر کیا وہ ان تیوں کا اعسار تھا۔ اسی سال پرانی روایت کے پاس دار لوگ جن کے کاروبار میں ہزاروں ملازم ہوں اور جن کا سالانہ ٹرن اور ایک بلین ڈالر کے قریب ہو انھیں اس قدر اعسار کا مالک ہی ہونا چاہیے۔ دولت ہمارا تھقان نہیں کسی کی عطا ہے۔ انٹر پر نیور شپ کی ایک اور جہت میرے رو بڑھی۔



ڈھونڈو گے ہمیں تکوں تکوں

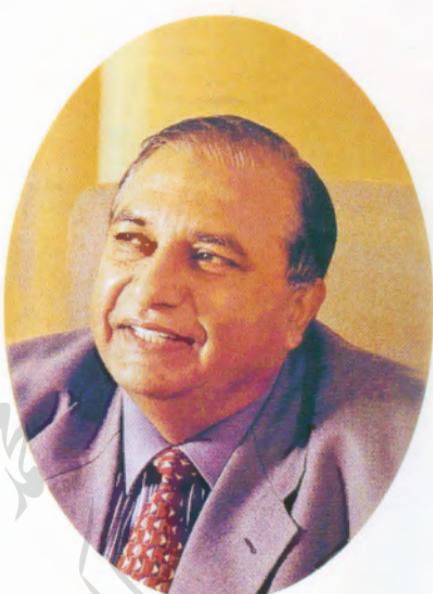
چنیوٹی شیخ کمیونٹی کے سرکردہ افراد

مدد عارف اقبال
پرکشان پرائیویٹ
دارکم

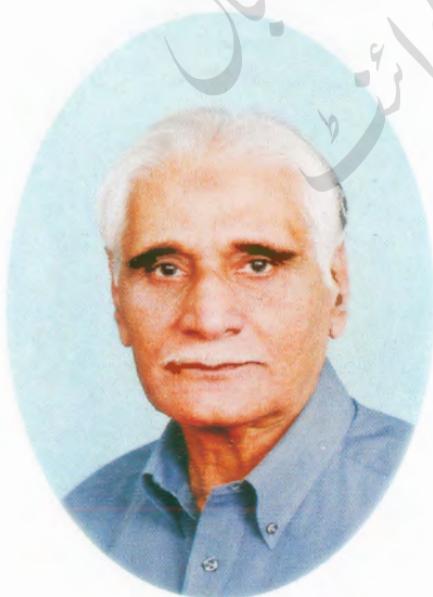
محمد کارن اقبال
پاکستان پرنسپل
دکٹر محمد



میان محمد عبداللہ



میان ایم میر



میان محبوب اقبال ثانی



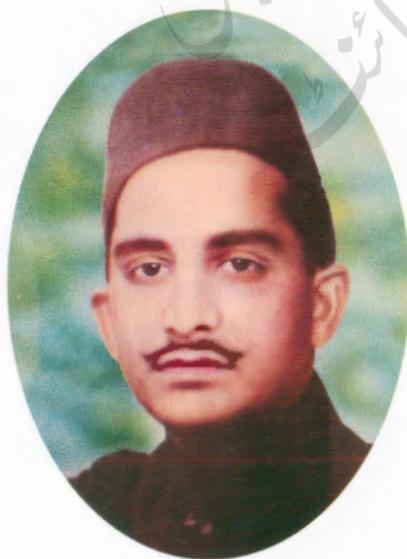
میان ایم نصیر



میاں محمد احمد علی (The Founder) کالوںی گروپ



میاں دوست محمد منوں



میاں احسان الی



میاں مظہر کریم



جاوید اقبال و هرره

گوهر اعجاز



شیخ محمد حیم



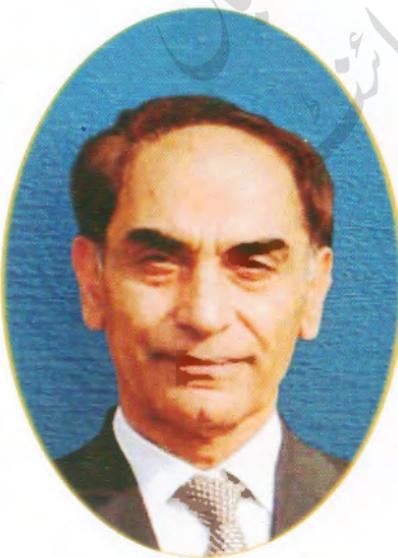
سیاوش نیم شفیع



میاں افزاں شفیق



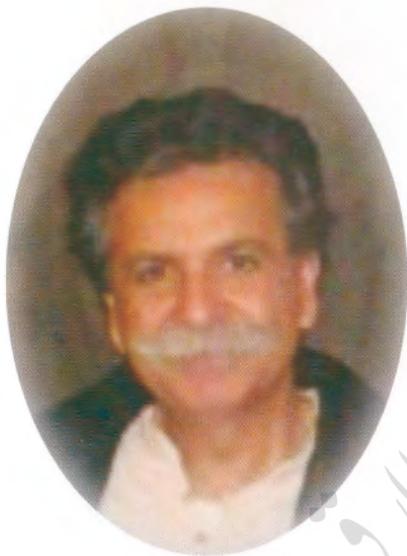
میاں اعجاز شفیق



میاں محمد انور



شیخ محمد علیم



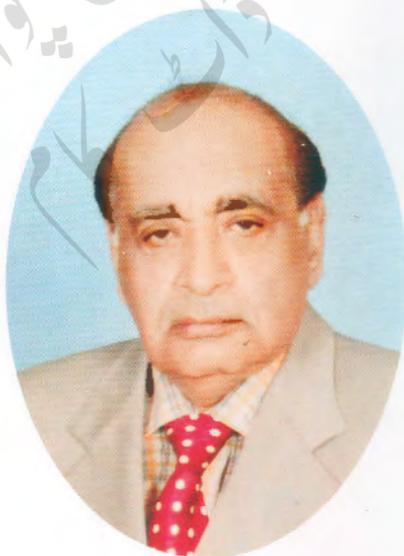
الاطاف سليم



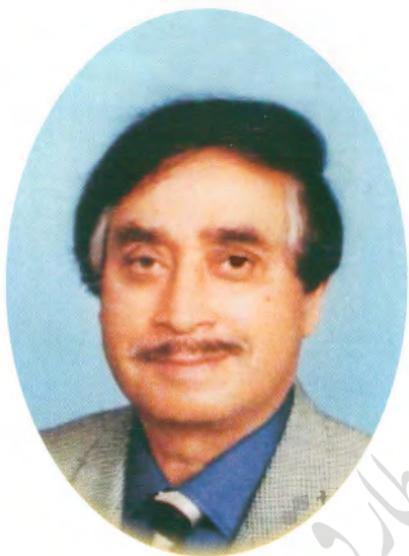
نصير الشیخ (The Builder) کالوئی گروپ



میاں انعام الہی



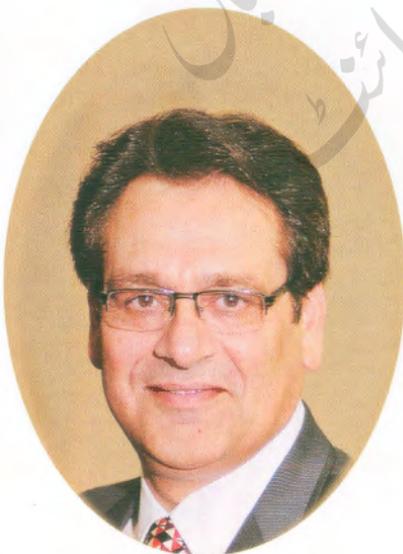
شیخ قراچن



شہزادہ عالم منوں



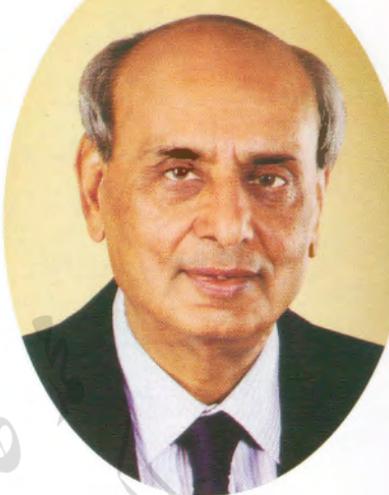
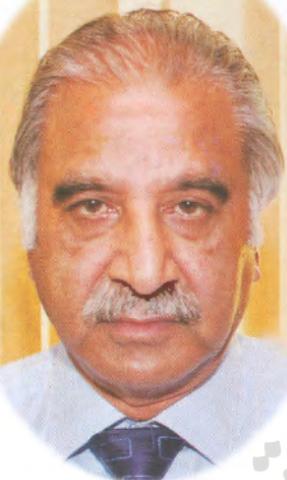
حسن سیم



شاہزادہ ظفر

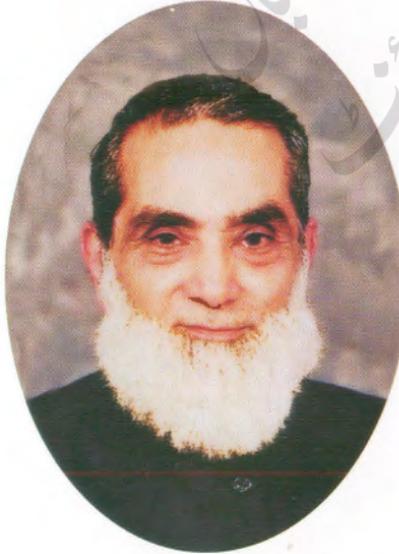


سید امیر منوں

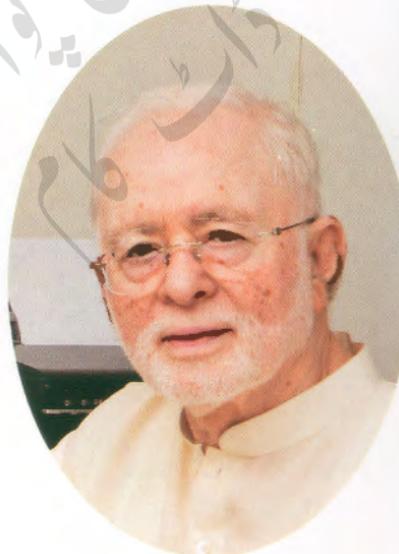


جہانگیر منوں

میاں محمد نشاء



انعام الہی اثر



جاوید انوار (جے کے گروپ)



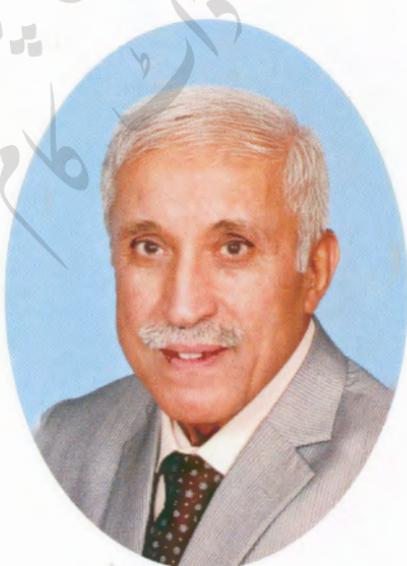
احمد کمال



طارق ثار



کامران الی



قیصر احمد شنگ



میاں جہاگیر الہی



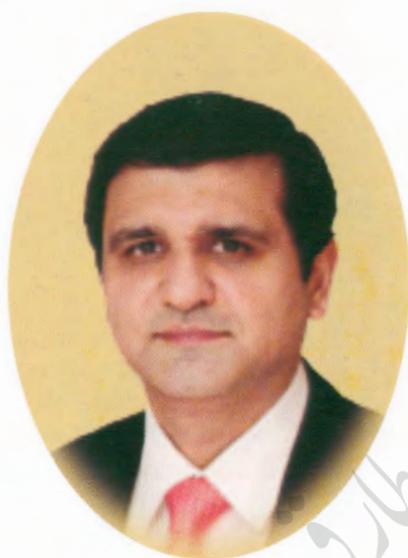
میاں شوکت الہی



عرفان قیصر



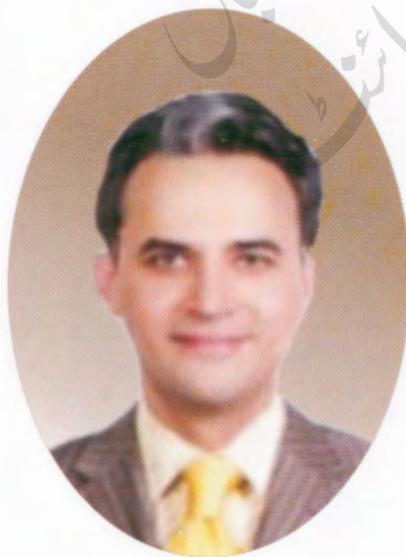
احمدمختار



ائیں ایم نوید



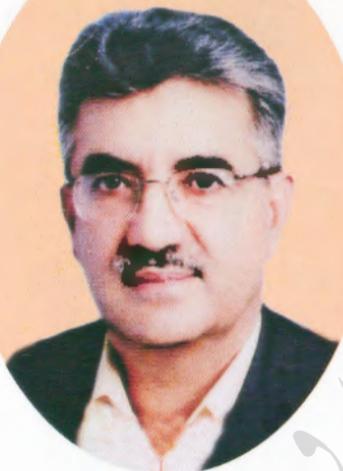
ائیں ایم توبیر



فرید مغیث شیخ



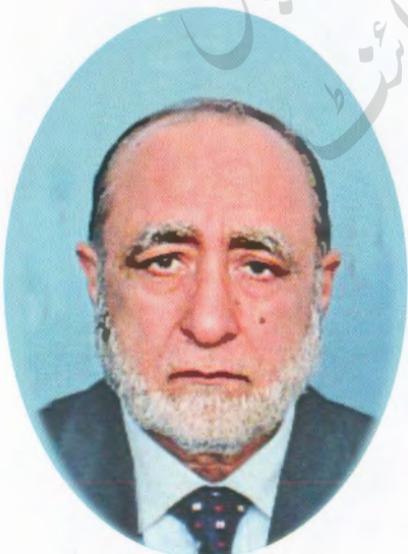
فواز شفیق



سید جعیب اللہ



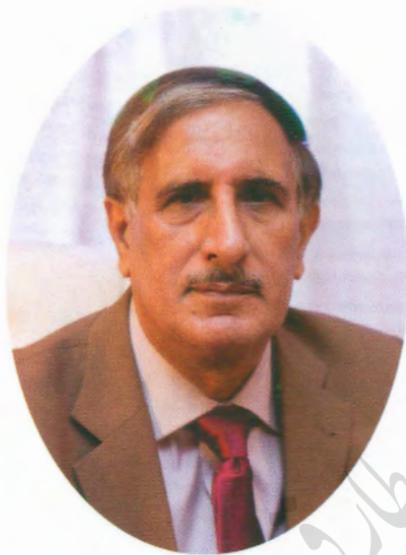
میزفرخ عمار



اسیم اشراقی



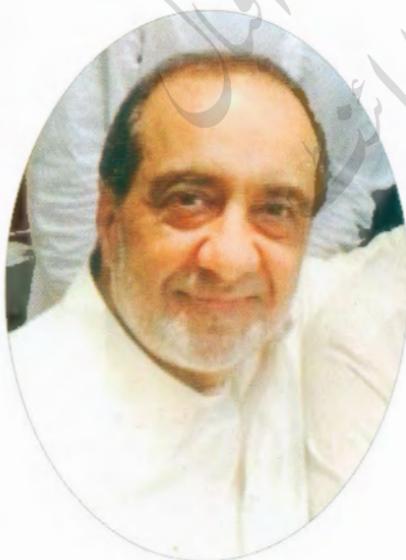
فؤاد عمار احمد



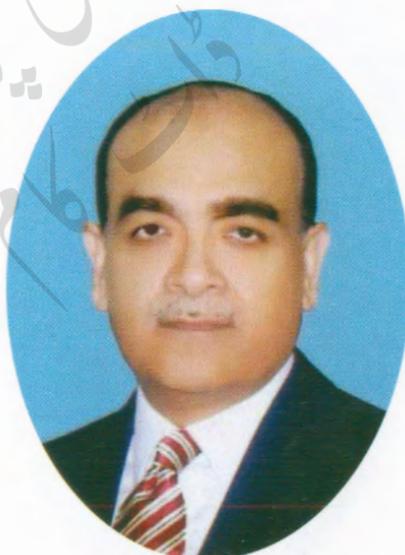
شوکت حیات (PSP) انگلش جزل پویس (ر)



لیفٹیننٹ جزل (ر) خالد مقبول (سابق گورنر یخاب)



عارف الہی وفاتی سیکرٹری حکومت پاکستان



پروفیسر ڈاکٹر احمد حسیب وہرہ (نور و مرن جن)

ان چاروں شخصیات کا تعلق چنیوٹ شیخ برادری سے ہے لیکن انہوں نے کاروبار کی بجائے دیگر شعبوں میں بڑا مقام حاصل کیا۔

چنیوٹی ڈریم

چنیوٹی شیخ گھرانے میں جنم لینے والا ہر بچہ "اپنا کاروبار" کرنا چاہتا ہے۔ "اس کاروبار کے اصول کیا ہیں؟"۔

اس سوال کے جواب میں ہر چنیوٹی شیخ ایک جیسی کہانی سناتا ہے۔ ان لوگوں کا کہنا ہے کہ:

"ایمانداری ہی کاروبار میں دولت کمانے کا اصل راستہ ہے۔"

"محنت کرنے سے ترقی کے بندرووازے کھلنے لگتے ہیں۔"

"جو شخص خود پر اعتماد رکھتا ہے اس کے لیے دولت کمانا مشکل کام نہیں۔"

"نیت درست ہو تو کاروبار میں کام یابی خود بخوبی جاتی ہے۔"

"کاروبار بھل انہا ک کا تقاضا کرتا ہے۔" "کام یابی اس کو ملتی ہے جو کام سے عشق کرتا ہے۔"

" وعدے کی پابندی اور کم منافع، یہی کام یابی کی اصل سبب ہے۔"

"گاہک کے ساتھ وہی سلوک کریں جیسا سلوک آپ چاہتے ہیں آپ کے ساتھ کیا جائے۔"

"محبت دولت سے نہیں اپنے کام سے ہونی چاہیے۔"

"میں آدمی رات کو بے چیز ہو کر بیڈر ورم میں گھومتا ہوں کہ کب صبح ہو اور کب میں کام پر جاؤں؟"

"اللہ کی راہ میں خرچ کرنا میرا اصول ہے۔ مجھے یقین ہے کہ دولت باشے سے اور بڑھتی ہے۔"

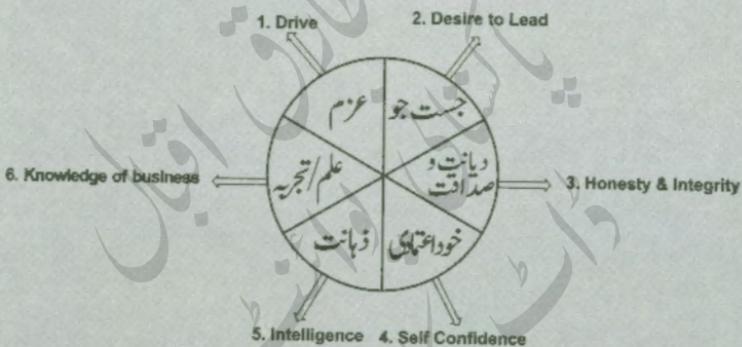
"کاروبار کو اخلاقیات سے ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ حق، محنت اور جدوجہد یہی اصل تجارت کی روح ہے

اور یہی کام یابی کا اصل راستہ ہے۔"

یہ سارے اصول کام یابی تک پہنچنے کا راستہ ہیں۔ غربت، بھرت، محنت، دولت اور ایثار۔ یہ سب اس کام یابی کے خلاف مراحل ہیں۔ چنیوٹی ڈریم کو حقیقت بننے میں وہ نہیں ڈیڑھ سو سال کا عرصہ لگا۔ غربت سے مجبور ہو کر لوگ گھروں سے نکلے تو کتنے ہی نشیب و فراز آئے۔ ناکامی بے چارگی، کسپری..... لیکن یہ محنت اور بلند ہمت لوگ۔ انہوں نے غربت کے بت کو سمار کر کے دم لیا۔ کوئی ہے جو اس کہانی کو دہرائے۔

کام یابی

انثر پر نیور شپ اور کام یابی کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ بہت سے لوگوں نے انثر پر نیور زکی زندگی کا مطالعہ کیا تو انھیں ان میں چند ایسی خوبیاں نظر آئیں میں جو عام لوگوں میں موجود نہ تھیں۔ انثر پر نیور شپ کی ان خوبیوں کو Trait theories کہا جاتا ہے۔ کسی زمانے میں یہ تھیوریز بے حد مقبول تھیں اور ان کی حد سے کام یاب لوگوں کے ایسے اوصاف کا مطالعہ کیا جاتا تھا جو انھیں کام یابی سے ہم کنار کرتے ہیں۔ تھیوریز کے مطابق ان لوگوں میں بہت سی خوبیاں ہو سکتی ہیں لیکن عام طور پر چھ ایسی خوبیاں ہیں جو کام یابی کے لیے شرط اول ہیں:



عزم اور حوصلہ (Drive)، قیادت کی جست جو (Desire to lead)، دیانت اور صداقت (Self Confidence)، خدا عنادی (Honesty & Integrity)، یا ایمان داری اور سچائی (Knowledge of business) اور کاروبار کے بارے میں معلومات ذہانت (Intelligence) اور کاروبار کے بارے میں معلومات Combination lock ہے۔ یہ سب خوبیاں کام یابی کا یونیورسل کوڈ ہیں۔ جس نے اس کوڈ کو اپنایا ہے کام یابی کی منزل سے ہم کنار ہوا۔ گویا کام یابی ایک طرح سے علم نہ ہو تو تالا نہیں کھلتا اور علم ہو جائے تو کھلنے میں ایک لمحہ کی بھی تاخیر نہیں ہوتی۔ یہی حال کام یابی کا ہے۔ مطلوبہ خصوصیات پیدا ہو جائیں تو کام یابی کا تالا پلک جھپکنے میں کھل جاتا ہے۔

کیا ہم اپنے اندر یہ خوبیاں پیدا کر سکتے ہیں؟

یہ خوبیاں بے حد ہم ہیں لیکن ضروری نہیں کہ ان کی موجودگی ہر شخص کو کام یاب بنادے کیونکہ بعض حالات میں کام یابی کے لیے ان کے علاوہ بھی بہت کچھ درکار ہوتا ہے۔ ایضاً قربانی، جرات، ہمت، ماحول، موقع، تیم، وسائل وغیرہ وغیرہ۔ تا ہم ان خوبیوں کی موجودگی اس امکان کو کہ ان کا حامل شخص کام یابی کے مقام پر پہنچ جائے، بہت بڑھادیتی ہے۔

خدا کی قدرت

کالونی گروپ کے بانی میاں محمد اسماعیل کا کہنا تھا کہ ایک بار غربت سے بچ آکر میں نے ایک کارخانے میں ملازمت کی درخواست دے دی۔ میری درخواست یہ کہہ کر مسترد کر دی گئی کہ مجھے انگریزی نہیں آتی۔ خدا کی قدرت ہے کہ وہی کارخانہ اب میری ملکیت ہے اور سیکڑوں انگریزی پڑھنے والے میرے طالم ہیں۔ (حوالہ: حیاتِ شیخ)

اجلیت یا کرم

چنیوٹ کے ایک صحافی اور ادیب نذیر مجيدی کا کہنا تھا کہ میاں اسماعیل نے لاکل پور میں واقع کاٹن فیکٹری خریدی تو اپنے بچوں سے ایک سوال کیا کہ یہ فیکٹری آج کس کی ملکیت ہے۔ انہوں نے جواب دیا کہ ہماری۔ انہوں نے پھر سوال کیا کہ اس سے قبل کس کی ملکیت تھی تو جواب ملا فلاں شخص کی۔ آپ نے پھر پوچھا کہ اس سے قبل۔ جواب ملا کہ فلاں شخص کی۔ یہ جواب سن کر آپ نے کہا کہ اس میں ایک سبق پوشیدہ ہے۔ وہ سبق یہ ہے کہ دولت آنی جانی چیز ہے۔ وہ لوگ جو آج سے پہلے اس فیکٹری کے مالک تھے شاید اس کے اہل نہ تھے اس لیے خدا تعالیٰ نے ان سے یہ دولت چھین لی۔ اگر تم اہل نہ رہے تو تمہارے باتوں سے بھی یہ فیکٹری حجھنی جاسکتی ہے۔ (اقتباس از حیاتِ شیخ)

خالد امین اور اندرس یونی ورثی

خالد امین کا کہنا ہے کہ ”میں بھی میں بیدا ہوا چینیوٹ میں پلائرٹا، روپڑی اور سکھر میں تعلیم حاصل کی اور پھر کراچی آ کر آباد ہو گیا۔ میں نے ساری زندگی محنت کی۔ محنت کے سوا کچھ نہیں کیا۔ میرے بزرگ بھی محنت اور دیانت کے قائل تھے۔ ان کی زندگی جدوجہد کی خوب صورت تصویر پیش کرتی ہے۔ میں نے بھی جدوجہد کی اسی روایت کو نہیا۔ مزدوری کی، سرپر کپڑا رکھ کر بیچا، کھٹی پا کام کیا، پیسی ڈرائیور بنا، ٹیوشن پڑھاتا رہا۔ عمر کا ایک حصہ ٹوٹے پھوٹے گھروں میں بس رکیا۔ میں نے زندگی بھر کبھی چھٹی نہیں کی۔ ہمیشہ سولہ سے اٹھاڑہ گھنٹے کام کیا اور آج ستر سال کی عمر میں بھی بارہ گھنٹے کام کرتا ہوں۔ ایک وقت تھا جب ان شہر کا کوئی امیر آدمی مجھ سے ہاتھ ملانے کے لیے تیار نہ تھا۔ اس زمانے میں سائیکل میں روپے کی مل جاتی تھی لیکن اتنی سکت نہ تھی کہ سائیکل خرید سکتا اور پھر ایک وقت ایسا بھی آیا کہ گاڑیاں آگے پیچھے ہونے لگیں۔ گھر بار، آرام، سکون، شہرت، نام وری۔ وہی لوگ جو میری غربت دیکھ کر ہاتھ ملانے سے انکار کرتے، دوستی کا دعویٰ کرنے لگے۔ یہ سب کیے ملکن ہوا؟ اگر کوئی تدریسے کام لے تو ہر از منکشف ہو جاتا ہے۔ سارے پرت مکلن لگتے ہیں۔

سب سے پہلی بات یہ کہ میں نے اس خرگوش کی زندگی نہیں گزاری جو کچھ دیر بھاگ کر سو جاتا ہے بلکہ اس کچھوے کا راستہ اپنایا جو مستقل مراجی سے منزل کی طرف بڑھتا ہے اور بالآخر خرگوش کو مات دے دیتا ہے۔ میں پندرہ سال سے پہنچن سال کی عمر تک محنت کرتا رہا۔ مزدوری، تجارت، صنعت کراچی کی شایدی کوئی جگہ ہو جہاں میری محنت کے نقوش رقم نہیں۔ جب میں ایسے لوگوں سے آگے بڑھ گیا جو میری غربت کا نہاد اڑاتے نہ تھکتے تو پھر مجھے لگا یہ مال و دولت تو بے معنی ہے۔ اصل دولت وہی ہے جو بانٹ دی جائے۔ شایدی بھی وجہ ہے کہ آج میں دو یونی ورثیوں کا بانی ہوں، اندرس یونی ورثی اور شہید بے نظیر یونی ورثی۔ یہ ادارے کیے وجوہ میں آئے۔ یہ کہانی بے حد طویل ہے۔ اس کہانی کا بھی ایک ہی عنوان ہے محنت شب و روز محنت۔

میں اپنی کام یابی پر ہر طرح کے لوگوں کا ملکوڑ ہوں۔ دوست بھی، دشمن بھی۔ مخالفوں کو دیکھ کر میں

اپنے آپ سے عہد کرتا رہا کہ انھیں غلط ثابت کروں گا۔ گویا میرے خالف بھی میرے لیے ایک مہیز کی طرح تھے۔ میں نے زندگی میں کسی سے نفرت نہیں کی۔ زندگی منہ پھیرنے میں نہیں گلے لگانے میں ہے۔ لوگ وقت ضائع کرتے ہیں تو مجھے افسوس ہوتا ہے۔ وقت تو خدا کا سب سے بڑا عطیہ ہے۔ اس عطیہ سے مستفید ہونے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ کام..... انسان کو صبح و شام کام کرنا چاہیے۔ خدا کا شکر ادا کرنے کا بھی یہی راستہ ہے۔ کوئی مجھ سے کہتا ہے کہ میں آرام کرنا چاہتا ہوں تو میرا جواب ہوتا ہے کہ آرام کے لیے اللہ نے قبر بنائی ہے۔ چند روز اور غیرہ جاؤ قبر کی آنکھوں میں آرام ہی آرام ہے۔

جو لوگ ہمیشہ خوش رہنا چاہیں ان کے لیے دوسری راستے ہیں۔ خدا سے محبت اور اس کے بندوں کی خدمت۔ میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا۔ دنیا کے سب سے بڑے انسان کا بھی وظیفہ رہا۔ میری مراد اللہ کے رسول اور میرے نبی حضرت محمدؐ سے ہے۔ زندگی خوب سے خوب تر کی تلاش کا نام بھی ہے۔ جب میرے پاس سائیکل نہ تھی میں نے سائیکل کی خواہش کی۔ جب کار نہ تھی تو کار کی خواہش کی۔ اپنی خوشیوں کی کوئی انتہا نہیں لیکن ہمیں اپنی خوشیوں میں دوسروں کو بھی شامل کرنا چاہیے۔ میری زندگی میں ایسے دن بھی آئے جب بیٹھ کر کھانا بھی نہیں ملتا تھا۔ میں اس وقت بھی خوش تھا اور آج کام یابی کی بلند منزل پہنچ کر بھی خوش ہوں۔ پچاس سانچھے برس پہلے میں بے سرو سامانی کے عالم میں چیزوں سے نکل کر کر اپنی پہنچا تو میرے ساتھ صرف میرے خواب تھے۔ ٹھوکریں لگیں تو اس سے ہوا کہ خواب صرف وہی نہیں ہوتے جو سوتے ہوئے دیکھے جائیں۔ خواب تو وہ ہیں جو سونے ہی نہ دیں۔ میں گھری نیند سے جاگ اٹھا اور پھر جا گتا رہا، جا گتا رہا، یہاں تک کہ وہ سارے خواب تعبیر بن کر میرے ارڈ گرد بکھر گئے۔ دولت، مرتبہ، عزت، نیک نامی، اولاد..... خوشی کا تعلق دولت سے نہیں محتن سے ہے۔ خوشی تو کل کی کوکھ سے جنم لیتی ہے۔ خوشی اس دولت سے ملتی ہے جسے یہ کہہ کر خدا کی راہ میں بانٹ دیا جائے کہ یہ سب اسی نے دیا تھا۔

جان دی دی ہوئی اسی کی تھی

حق تو یہ ہے کہ حق ادا نہ ہوا۔“

خالد امین دولت کے اعتبار سے میاں منشاء نہیں لیکن وہ پہلا چیزوں ہے جو دو یونی ورثیوں کا بانی ہے۔ کیا یہ کوئی معمولی بات ہے؟

چنیوٹ برادری کے سماجی منصوبے

کیا کام یا بھی کا تعلق اللہ کی راہ میں دینے سے بھی ہے؟

”کام یا بھی صرف دولت جمع کرنے کا نام نہیں حقیقی معنوں میں وہی لوگ کام یا ب ہوتے ہیں جو اپنی دولت میں دوسروں کو شریک کرنے کی خواہ بھی رکھتے ہوں“۔ یہ بات کئی چنیوٹی تاجروں نے کہی۔ دولت خرچ کرنے اور بانٹنے سے اور بروحتی سے۔ چنیوٹی شیخ برادری نے پہلے دن ہی یہ اصول جان لیا اور ان کی بڑی اکثریت اس پر عمل پیرا ہو گئی۔ بر صغیر میں فیاضی کی بہت سی مثالیں ملی ہیں۔ پنجاب میں سب سے بڑی مثال سرگزگارام کی ہے جنہوں نے غربت میں آنکھ کھوئی بے پناہ دولت کمائی اور پھر اپنی دولت خدا کے لیے مخصوص کر دی۔ چنیوٹی شیخوں نے بھی بہت سے ایسے منصوبے بنائے جن سے خلق خدا نے فیض پایا۔ حاجی انعام الجی کا نام دینے میں بہت آگے گئے۔ وہ خود بھی دیتے ہیں اور اپنے کام کے لیے مانگنے سے بھی گریز نہیں کرتے۔ ان کا کہنا ہے کہ چنیوٹی شیخ گودینے میں بہت آگے ہیں لیکن ان کے وسائل کے اعتبار سے ابھی یہ عمل بہت کم ہے۔ ان کا کہنا تھا کہ ”اس ملک پر رحمت خداوندی کی بارشیں اسی وقت ہوں گی جب ہم زکوٰۃ دیں گے اور صدقات کے نظام کو پروان چڑھائیں گے۔ اگر کوئی شخص رات کو بھوکا سوتا ہے تو یہ ہمارے منہ پر ایک طماٹچہ ہے۔ اگر پاکستان کے ارب پتی اللہ کی راہ میں دینے کا فیصلہ کر لیں تو کوئی شخص نہ تو بھوکا رہے نہ تعلیم سے محروم ہو اور نہ ہی دوکے لیے ترے“۔

دین گروپ کے ایم ایم نصیر کا کہنا تھا کہ پاکستان کی ترقی کا واحد راستہ تعلیم ہے۔ سوال یہیں کہ ہم اس ملک کے لیے کیا کر رہے ہیں۔ سوال یہ ہے کہ ہمیں کیا کرنا چاہیے۔ اگر اس ملک میں تعلیم عام کرنے کے لیے ہمیں اپناب سپکھ بھی لٹاٹا پڑے تو اس سے بھی دریغ نہیں کرنا چاہیے۔ میں تو اب صرف ایک ہی خواب دیکھتا ہوں۔ غربت، افلاس، تعصیب، بد امنی، دہشت گردی سے پاک پاکستان اور اس خواب کی تعبیر کا واحد راستہ تعلیم ہے۔

چنیوٹ برادری کے تعاون سے چلنے والے چند اہم منصوبے درج ذیل ہیں:

1- اسلامیہ سکول چنیوٹ

2- مدرسہ البنات چنیوٹ

3- آپا گاٹھہ پبلک سکول چنیوٹ

4- شیخ فضل الہی ہسپتال چنیوٹ

5- اسلامیہ ہسپتال چنیوٹ

6- دین کالج چنیوٹ

7- جماز ہسپتال لاہور

8- چنیوٹ جزل ہسپتال کراچی

9- چنیوٹ اسلامیہ پبلک سکول اینڈ کالج کراچی

10- چنیوٹ میرثی اینڈ چالکہ ہسپتال کراچی

11- بخت بھری چنیوٹ ہسپتال

12- چنیوٹ بلڈ بنسک اینڈ ڈائیلیز سنٹر فیصل آباد

13- کریسٹ ماؤن سکول لاہور

14- شکر گنج فاؤنڈیشن جھنگ

15- کریسٹ فاؤنڈیشن لاہور

16- حاجی دوست محمد ٹرسٹ راول پنڈی

17- خدیجہ بی بی ٹرسٹ راول پنڈی اسلام آباد

18- چنیوٹ بیت المال لاہور

19- چنیوٹ ہاؤسنگ

یہ وہ چند منصوبے ہیں جو چنیوٹی شیخوں نے خود شروع کیے۔ اس کے علاوہ بھی لاتعداد ایسے ادارے ہیں جو ان کے تعاون سے فلاجی خدمات سرانجام دیتے ہیں۔ ان میں انڈس ہسپتال کراچی، ایس آئی یوٹی کراچی، شوکت خانم ہسپتال اور اخوت جیسے بڑے ادارے بھی شامل ہیں۔ انفرادی سطح پر کی جانے والی فیضی اس کے علاوہ ہے۔ سیکڑوں خاندان، بیوائیں اور یتیم بچے ان کے تعاون سے غربت کا مقابلہ کر رہے ہیں۔ ”یہ سب معمولی ہے۔“ حاجی انعام الہی نے کہا ”بے حد معمولی۔ مزہ تو تب ہے کہ دینے کے معاملہ میں کوئی ابو بکر صدیقؓ کی روایت تک چکنچے کی کوشش کرے۔۔۔۔۔ تم تیکی کاراستہ پاہی نہیں سکتے جب تک اللہ کی راہ میں وہ شے قربان نہ کرو جو تھیں سب سے زیادہ عزیز ہے۔“

محمد
کارن اقبال
پاکستانی پوشاں
دیکھ میر

حصہ سوم

چنیوٹ بنس ماؤں

اور

چنیوٹ بنس کی نمایاں خصوصیات

جس طرح پرندوں کے لیے اڑنا اور مچھلی کے لیے تیرنا ایک فطری عمل ہے اسی طرح چنیوٹی شینوں کے لیے کاروبار کرنا بھی ایک فطری عمل ہے۔

باب سوم

انٹر پر نیور شپ، کسی بھی شعبہ میں ہو، چند بنیادی خصوصیات کا تقاضا کرتی ہے۔ مختلف معاشروں اور ماحول میں یہ خصوصیات مختلف ہو سکتی ہیں لیکن ان میں سے چند خصوصیات مشترک ہیں۔ کیا ان خصوصیات کا شعور ہمیں انٹر پر نیور بننے میں مددے سکتا ہے۔ یہی وہ مفروضہ ہے جس کی بنیاد پر گذشتہ صفحات میں دی گئی کہانیوں میں سے کچھ باتیں اخذ کرنے کی کوشش کی گئی۔.....

یہ باب ان خوبیوں کا تذکرہ ہے جن کی بدولت چینیوں کی یہ داستان جلا پاتی ہے۔

چنیوٹ برنس ماؤل

چنیوٹ کے کام یا ب کاروباری افراد کی وہ نمایاں خصوصیات کیا ہیں جن پر عمل پیرا ہو کر کاروبار کرنے والا کوئی اور شخص بھی کام یا بی حاصل کر سکتا ہے۔

یہ ہے وہ سوال جس کا جواب پانے کے لیے یہ کتاب لکھی گئی۔ یہ کہانیاں اس لیے نہیں کہ انھیں پڑھ کے دولت کمانے والوں کو داد دی جائے یا ان کی قسمت پر رشک کیا جائے۔ یہ اس لیے ہیں کہ ان کی اچھی باتوں کو اپنایا جائے اور ان کے نقش قدم پر چل کر ایسے ہی خواب دیکھے جائیں۔ فتنے دنیا کی طرف سفر کرنے کے خواب، ستاروں تک پہنچنے کے خواب! ایچ تو یہ ہے کہ ان کہانیوں میں ہمارے لیے بہت سے سبق پوشیدہ ہیں اور یہ سبق کچھ طویل تجربوں کا نچوڑ ہیں۔ ہم چاہیں تو ان سے مستفید ہو کر کوئی ایسا راستہ اپنائکتے ہیں جو ہمیں بھی کام یا بی کی طرف لے جائے۔ اس کتاب کا سب سے بڑا مقصود بھی یہی ہے کہ کسی بڑی منزل کے متلاشی نوجوانوں اور اخوت کی مدد سے کام شروع کرنے والے لاکھوں گھرانوں کو عمل کی کوئی راہ نظر آ سکے۔

بعض لوگوں کے نزدیک کام یا ب اور امیر لوگ ہماری دنیا کے باشندے نہیں بلکہ کسی اور دنیا سے آتے ہیں۔ بلکہ گئیں، وارن بفت، سٹیو جا بز..... آج ہمارے ارگوں بہت سے لوگ ان جیسا بنا چاہتے ہیں لیکن ان میں سے اکثر یہ چاہتے ہیں کہ ان کو یہ دولت محنت کے بغیر مل جائے۔ ”پینگ لگنے پر ھلکڑی رنگ چوکھا آئے۔“ ان کی خواہش ہے کہ وہ جس شے کو ہاتھ لگائیں وہ سونا بن جائے۔ وہ ”کھل جاس سام“ کہیں اور کام یا بی کا دروازہ کھلنے لگے۔ انھیں شاید علم نہیں کہ کام یا بی کا راستہ مشکلات سے بھرا پڑا ہے اور اسے طے کرنے کے لیے غیر معمولی صلاحیتوں کا مظاہرہ کرنا پڑتا ہے۔ خون پسینہ آہیں، آنسو، گریہ زاری اور پھر عمل پیہم۔ گذشتہ باب میں شامل کہانیاں بلند سوچ اور عمل کی تصویریں۔ کتنی ہی مایوسیوں سے نکل کے اور کتنی ہی تاریک راتوں کے بعد کام یا بی کا سورج طلوع ہوتا ہے اور ایک نئی دنیا تعمیر ہوتی ہے۔ ہزاروں مشکلوں کے بعد انسان اس قابل ہوتا ہے کہ وہ اللہ کی توجہ اپنی جانب مبذول کروائے اور پھر کام یا بی کا مستحق ہٹھرے۔

اس کتاب میں دی گئی کہانیاں پڑھنے کے بعد ہمیں چنیوٹ کے ان کام یا بلوگوں کے کچھ مخصوص اوصاف بھی دکھائی دیتے ہیں۔ ان اوصاف کو دو گروہوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔

- 1- ذاتی: یعنی وہ اوصاف جن کا تعلق خالصتاً ذاتی اصولوں سے ہے۔
- 2- خاندانی: یعنی وہ اوصاف جن کا تعلق خاندانی روایات یا چنیوٹ شہر سے ہے۔

1- ذاتی اوصاف یا خصوصیات

- 1- محنت
- 2- دیانت/اساکھ
- 3- خود اعتمادی
- 4- کفایت شعاراتی
- 5- یک سوئی یا نوکس
- 6- تنوع

2- خاندانی یا اجتماعی اوصاف یا خصوصیات

- 1- غربت سے آغاز
- 2- باہمی امداد کا جذبہ
- 3- اخلاقی اقدار کی پیروی اور بزرگوں کا احترام
- 4- بھرت
- 5- پہلا کاروبار۔ چھوٹی تجارت اور چجزا
- 6- یک جہتی اور اتفاق
- 7- چنیوٹ سے محبت
- 8- خدمت اور خیرات
- 9- رشتہ داریاں اور احترام
- 10- قانون کا احترام
- 11- لوک و انش
- 12- حسن سلوک

اس امر میں تو کوئی شک نہیں کہ یہ خصوصیات ایک عام آدمی کو اچھا بزنس میں بناتی ہیں اور کام یا بی کا راستہ ہم وار کرتی ہیں لیکن یہ بھی حقیقت ہے کہ صرف انھی خصوصیات کی بدولت کام یا بی نہیں ملتی۔ ترقی کے لیے ان کے علاوہ بھی بہت سے اور عوامل ضروری ہیں۔ دنیا کی بڑی بڑی درس گاہوں میں انٹر پرنسپر شپ

کو سمجھنے کے لیے بہت تحقیق ہوتی ہے۔ اس ضمن میں کئی ایک Theories بھی وضع کی گئیں۔ ایک ہی ایک تھیوری کو Trait Theory کہا جاتا ہے۔ اس تھیوری (Stephen) کے مطابق اندر پر نیور اور لیڈرز کچھ مخصوص خوبیوں کے حامل ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر

1. Drive (عزم اور حوصلہ):

Leaders exhibit a high effort level. They have a relatively high desire for achievement, they are ambitious, they have a lot of energy, they are tirelessly persistent in their activities, and they show initiative.

2. Desire to Lead (قیادت کی خواہش):

Leaders have a strong desire to influence and lead others. They demonstrate the willingness to take responsibility.

3. Honesty & Integrity (ایمان داری، سچائی اور ایقان عبد):

Leaders build trusting relationships between themselves and followers by being truthful or non-deceitful and by showing high consistency between word and deed.

4. Self Confidence (خود اعتمادی):

Followers look to leaders for an absence of self-doubt. Leaders, therefore, need to show self-confidence in order to convince followers of the rightness of goals and decisions.

5. Intelligence (بیانات):

Leaders need to be intelligent enough to gather, synthesize, and interpret large amounts of information and to be able to create visions, solve problems and make correct decisions.

6. Knowledge of business (کاروبار کے بارے میں معلومات):

Effective leaders have a high degree of knowledge about the company, industry and technical matters. In-depth knowledge allows leaders to make well-informed decisions and to understand the implications of those decisions.

”کام یاب لوگ“ نامی اس کتاب میں بھی Trait Theories کے پیش نظر چنیوٹ کے ابتدائی تاثر گروں کی کچھ اچھی Traits کی نشان دہی کی گئی ہے۔ اس نتیجہ میں جو بُرنس ماؤں وجود میں آتا ہے اس کے بنیادی خدوخال حسب ذیل ہیں:

چنیوٹ بُرنس ماؤں

چنیوٹ بُرنس ماؤں میں پائی جانے والی خوبیاں (Traits) کیا ہیں؟ کیا یہ Traits اس برادری سے تعلق رکھنے والے ہر شخص میں موجود ہیں؟ حق تو یہ ہے کہ اگر ہم چنیوٹ بُرنس ماؤں کا خلاصہ یا Essance بیان کرنا چاہیں تو کچھ مشترکہ خوبیاں ہر چنیوٹ بُرنس کے اندر موجود نظر آتی ہیں۔ ان خوبیوں میں کمی یا زیادتی ضرور ہو سکتی ہے لیکن ان کے بغیر چنیوٹ ماؤں تغیر نہیں ہوتا۔ چنیوٹ ماؤں کی بہت سی خوبیوں میں سے یہ چھے اہم خوبیاں درج ذیل ہیں:

1- یقین

2- بحیرت

3- محنت

4- دیانت

5- کفایت شعاری یا چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

6- اللہ کی راہ میں دینے کی خواہش یا فیاضی (Giving)

یقین

پہلی خوبی اللہ پر اور خود پر یقین ہے۔ دوسرا پہلے یہ لوگ چنیوٹ شہر سے اس یقین کے ساتھ نکلے کہ

اب کچھ حاصل کر کے ہی واپس لوٹیں گے۔ انھیں اپنی صلاحیتوں پر بھی یقین تھا اور اپنے خوابوں پر بھی۔ انھیں علم تھا کہ وہ ضرور کامیاب ہوں گے۔ ناکامی ان کے لیے کوئی Option نہیں تھی۔ اپنی ذات پر یقین کے ساتھ ساتھ انھیں اللہ کی رحمت پر بھی پورا بھروسہ تھا۔ اصل میں خود پر مکمل یقین ہے لیکن جب ٹھوکر لگتی ہے انھیں بے سر و سانپ کے باوجود اگلی منزل کا راستہ دکھایا۔ ”مجھے خود پر مکمل یقین ہے لیکن جب ٹھوکر لگتی ہے تو کوئی مجھے گرنے سے بچتا ہے۔“ میں جب بلندی سے گرتا ہوں تو کوئی تھام لیتا ہے۔“ میں ہاتا ہوں تو کوئی مجھے دلا سادیتا ہے۔“ کوئی تو ہے جو میرا سہارا بنتا ہے اور مجھے اکیلانہیں چھوڑتا۔“ یہ وہ فقرے ہیں جو مختلف انداز میں ہر شخص نے دھرائے۔

ہجرت

دوسری خوبی ہجرت ہے۔ گھر بارچھوڑنا۔ کسی اجنبی سر زمین کا رخ اختیار کرنا۔ غیر یقینی مستقبل کا سفر۔ اگر یہ لوگ گھر نہ چھوڑتے تو آج اس مقام پر نہ ہوتے۔ جس دور میں سڑک اور ریل بھی نہ تھی یہ لوگ اونٹوں پر سفر کرتے رہے۔ ریل کی پڑی بچھی تو جس بڑے شہر کی طرف جانے والی گاڑی پہلے آئی یہ اسی میں بیٹھے گئے۔ لاہور، دہلی، بمبئی، کلکتہ، مدراس، ڈھاکہ، چنائی، کراچی اور پھر نیپال، جاپان اور یورپ۔ ہجرت میں برکت بھی ہے اور عظمت بھی۔ کسی بڑے مقصد کے لیے گھر سے نکلا ہمیشہ کام یابی سے ہم کنار کرتا ہے۔ چینیوں شیخوں کے سامنے مسلمان عرب تاجر وہی وہ مثالیں بھی تھیں جو انھوں نے کئی سو برس پہلے قائم کیں۔ وہ سر زمین عرب اور سلطی ایشیا سے نکلے اور جنوب مشرقی ایشیا سے ہوتے ہوئے جزاں غرب الہند اور نہ جانے کہاں تک جا پہنچے۔ چینیوں شیخوں کی ہجرت بھی اسی روایت کا تسلسل تھی جو انھیں کام یابی سے ہم کنار کر گئی۔

محنت

ہجرت کے بعد ان کے ترکش کا اگلا تیران کی محنت تھی۔ دن رات، صبح شام۔ محنت ہی محنت۔ محنت کی عادت اپنانے کے بعد کوئی کام بھی ان کے لیے مشکل نہ رہا۔ معمولی خوانچے فروٹی بھی انھوں نے دل لگا کے کی۔ محنت کی عظمت پر ایسا یقین بہت کم نظر آتا ہے۔ کچھ عرصہ بعد جب دولت مہربان ہونے لگی تو بھی محنت کا دامن ان کے ہاتھ سے نہ چھوٹا۔ ”ہمارے لیے کوئی کام چھوٹا یا بڑا نہیں۔ کام صرف کام ہے اور

ہمیں کام کی عظمت پر پورا یقین ہے۔ کاروبار سے دیوانہ وار محبت کے بغیر کوئی شخص کام یا ب نہیں ہو سکتا۔ یہ تھا وہ اصول جو شیخ برادری کے بزرگوں نے کبھی فراموش نہ کیا۔

دیانت

چوتھی خوبی دیانت ہے۔ دیانت صرف یہی نہیں کہ آپ سچ بولتے ہیں یا ناپ قول میں کمی نہیں کرتے۔ ایفائے عہد، اخلاص، نیک نیت..... یہ سب دیانت کے زمرہ میں شامل ہے۔ دیانت کو کسی معروضی اشارے یا Objective Criterion پر ناپانہ ممکن نہیں۔ اس کا تعلق انسان کی اپنی ذات اور اپنے خمیر سے ہے اور اس امر کا فیصلہ بھی انسان خود ہی کرتا ہے کہ وہ دیانت کے کس معیار پر کھڑا ہے۔ اپنی ذات کے کٹھرے میں کھڑا ہو کر احتساب کی چھلنی سے گذرنا ہی دیانت کا اصل امتحان ہے۔ چنیوٹی امتحان پر نیو رزکی اکثریت نے خود کو دیانت دار قرار دیا۔ ان کے اوپرین بزرگوں کی دیانت تو واقعی ضرب المثل تھی۔ اس دعویٰ میں کمی بیش تر ہو سکتی ہے لیکن اس دعویٰ کو جھٹالا یا نہیں جا سکتا۔ ان کی بے پایاں ترقی کے پس منظر میں دیانت کی کئی ایک مثالیں جھلکتی ہیں جو اس امر کا اعلان ہیں کہ دیانت کا اصول انسان کو کام یابی کی کتنی بڑی منزل پر لا سکتا ہے۔

کفایت شعاراتی یا چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا
کفایت شعاراتی اور بچت، ضرورت کے مطابق وسائل کے داشمندانہ استعمال کا نام ہے۔ فضول خرچ،
کفایت شعارات اور کنجوس میں بہت فرق ہے۔ فضول خرچ ضرورت کے بغیر خرچتا ہے۔ کفایت شعارات فضول ضرورت پر خرچتا ہے اور کنجوس ضرورت پر بھی نہیں خرچتا۔ چنیوٹ ماڈل میں کفایت شعاراتی کی یہ عادت ابتدائی سرما یہ جمع کرنے کے لیے ضروری بھی تھی۔ کاروبار میں اضافے کے لیے انھیں بچت ہی سے کام لینا تھا۔ جو رقم یہ کاروبار سے کماتے اسے کسی اور جگہ استعمال نہ کرتے۔ میانہ روی، کفایت شعاراتی اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا۔ نفع کو پھر سے کاروبار میں لگا دینا، یہ ایک بڑا کار آمد اصول ہے۔ اسی اصول کی بدولت انھوں نے کاروبار کو سعیت دی اور تئی نئی منزلیں طے کیں۔

اللہ کی راہ میں دینے کی خواہش یا فیاضی Giving

اللہ کی راہ میں دینے کی عادت چنیوٹ ماڈل کی ایک اور اہم خوبی ہے۔ ان میں سے کچھ لوگوں نے تو اللہ کی راہ میں اتنا کچھ دیا کہ مثال ڈھونڈنا بھی مشکل ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ دینے کی یہی عادت ہماری

مزید کامیابیوں کی راہ مار کر گئی۔ ”ہمیں جب بھی گھاٹی یا نقصان کا اندیشہ ہو، ہم اللہ کی راہ میں دینے لگتے ہیں اور پھر سب کچھ واپس لوٹ آتا ہے۔ ہم نے آج تک کسی دینے والے کو غریب ہوتے ہوئے نہیں دیکھا، مختلف انداز میں یہ بات بارہا سننے کو ملی۔

یقین، بحرت، محنت، دیانت، کفایت شعاراتی اور خیرات..... یہی چنیوٹ بُرنس ماؤل ہے۔ یہی چنیوٹ انہر پر نیورشپ کی اصل روح ہے۔ کون ہے جو رزقی حلال یا دولت کمانا نہیں چاہتا۔ فٹ پاٹھ سے اٹھ کر ارب پتی بنا مشکل نہیں لیکن اس کے لیے کچھ قربانی دینا پڑتی ہے۔ کیا ہم یہ قربانی دینے کے لیے تیار ہیں۔ اس سوال کے ثابت جواب میں ہماری ترقی کا راز پہنچاں ہے۔



اگلے صفحات میں ان چوبیس خوبیوں کا مختصر تذکرہ کیا گیا ہے جو چنیوٹ بُرنس ماؤل کی مزید وضاحت کرتی ہیں۔

دیگر چشم
دیگر کشانی پوشید
کلارن میخ
میخ میخ

اپنے آپ پر یقین اور مکمل خود اعتمادی

جس شخص کو اپنے اوپر اعتماد ہے وہ زندگی میں ناکام نہیں ہو سکتا۔
کام یابی کی پہلی شرط خود پر یقین ہے۔

”خود پر بھروسہ ہمارا خاصہ رہا ہے۔ ڈیڑھ سو سال پہلے ہم نے اپنے کاروباری سفر کا آغاز صفر سے کیا اور پھر تجارت اور صنعت ہر دو میدانوں میں کامیاب ہوئے۔ ہمیں خود پر اعتماد ہے۔ ہمیں غیر یقینی حالات سے خوف نہیں آتا۔ مشکل وقت میں ہم اور تیزی سے ابھرتے ہیں (فواہ)۔“ نیشنلائزیشن نے ہمیں بے حد مایوس کر دیا۔ ہمارا آدھا اٹاٹھ تو اس سے پہلے سقوط ڈھاکہ کی نذر ہو چکا تھا۔ جو باقی بچاواہ حکومت نے چھین لیا۔ مجھے وہ لمحہ نہیں بھولتا جب ہماری محنت ایک سیاسی فیصلہ کی بھینٹ چڑھتی۔ میں اس روز علی اصلاح اپنی مل پر پنچا تو وہاں ایک سیاسی جماعت کے کچھ کارکنوں نے قبضہ جمار کھا تھا۔ میں گاڑی سے نکل کر ففتر کی طرف جانے لگا کہ چند مزدوروں نے مجھے گھیرے میں لے لیا۔ ”اس مل کا اب آپ سے کوئی تعلق نہیں“۔ میں نے یہ بات بڑی حرمت سے سنی۔ وہ ادارہ جسے میرے بزرگوں نے خون پیسے کی کمائی اور شب و روز محنت سے تعمیر کیا اب ہمارا نہ تھا۔ پہلے تو مجھے اپنے کانوں پر یقین نہ آیا لیکن پھر احساس ہو گیا کہ حقیقت اب یہی تھی۔ میں نے ایک لمحے کے لیے تو قف کیا اور انھی قدموں واپس پلٹنے لگا۔ واپسی کا یہ سفر آسان نہ تھا۔ وہ قدم کتنے بھاری تھے یہ مجھے آج بھی یاد ہے۔ دکھ اور مایوس۔ تاہم یہ مایوسی منوں گروپ کو شکست نہ دے سکی۔ ہم بہت تیزی سے سنبھلے اور کچھ ہی عرصہ میں پانچ ٹیکشائل ملوں کے مالک بن گئے۔ یہ سب یقین اور خود اعتمادی کا مظہر ہے خود پر بھی اللہ پر بھی۔ (شہزادہ) ”ہماری خود اعتمادی کا اندازہ ہمارے کاروبار میں آنے والے نشیب فراز سے ہوتا ہے۔ ہمارے کاروبار میں چاراہم موز آتے۔

1۔ چینیوٹ سے بھرت، جب ہماری جیب میں کچھ نہ تھا۔

2- تقسیم ہند جب سب کچھ کلکٹنڈی مدراس اور کانپورہ گیا۔

3- سقوط ڈھاکہ جب نمیں بنگال سے در بدر ہونا پڑا۔

4- 1971 کی نیشا نریشن جب ہمارے کچھ گھر انوں کو ان کی محنت سے محروم کر دیا گیا۔

یہ چاروں موقعے ہمارے حوصلے اور یقین کا امتحان تھے۔ نیشا نریشن وہ عمل تھا جس نے کچھ لوگوں کے لیے ترقی کی ہر راہ محدود کر دی۔ کار و باری افراد پر خوف کے پھرے بھاہ دیے گئے اور مستقبل کی کوئی خبر نہ رہی۔ گوہماری برادری کے اکثر افراد کو نیشا نریشن سے نقصان نہ ہوا اور وہ اس امتحان سے نہیں گزرے تاہم ذہنی اور فیضیتی سطح پر یہ فیصلہ کار و باری لوگوں کے لیے کڑا وقت تھا۔ غیر یقینی، خوف اور غم و غصہ لیکن انفرادی اور اجتماعی ہر دو سطح پر ہمارا رد عمل بہت ثابت تھا۔ اللہ پر بھروسہ ہمیں طاقت دیتا رہا اور مشکلیں ہمارے راستوں کو آسان بنانی گئیں۔

کچھ لوگوں کے نزدیک ہر مشکل نئے موقعوں یا Opportunities کو جنم دیتی ہے۔ پاکستان بننے سے پہلے کالونی گروپ کے سواتری یا سب چینیوںی تجارت کرتے تھے۔ شیخ اسماعیل اور ان کے بھائی میاں مولا بخش صنعتی شعبہ میں پیشوں تھے۔ ”خود پر یقین اور اللہ پر یقین“، ان کی ساری کہانی انھی الفاظ کے گرد گھومتی ہے۔ انہوں نے 1926 میں ایشیا کی سب سے بڑی فلور مفریصل آباد میں لگائی۔ قیام پاکستان نے ہماری برادری کو صنعت کے میدان میں آنے کا موقع دیا۔ 1960 کی دہائی میں ہماری برادری کے کئی لوگ صنعتوں کی طرف رجوع کرنے لگے۔ کالونی گروپ کے سربراہ نصیر اے شیخ کا اس میں اہم کردار تھا۔ وہ حکومت پاکستان کے ایک ادارے پاکستان انڈسٹریل ڈیلپیٹمنٹ بورڈ PIDB کے سربراہ بھی تھے۔ تاہم 1972 تک صنعت کے میدان میں زیادہ غلبہ غیر چینیوںی افراد کا ہی تھا۔ نیشا نریشن کے موقع پر نہیں برادری کے لوگ مایوسی کے عالم میں ملک سے باہر جانے لگے اور چینیوںی برادری کو کھلا میدان مل گیا لیکن اس موقع پر بھی اصل خوبی وہ اعتماد تھا جو انھیں آگے دھکیل رہا تھا۔ اکثر چینیوںی شیخ سقوط ڈھاکہ کے سے پہلے ہی حالات کی خرابی کو پیچان گئے تھے۔ انہوں نے 1968 کے بعد نہ صرف یہ کہ وہاں کوئی نئی سرمایہ کا رہی نہیں کی بلکہ پہلے سے موجود سرمائے کو بھی واپس لانے لگے۔ پھر بھی

بہت سے لوگ اس انتلاء کا شکار ہوئے۔ ”1971 کے ایکشن سے پہلے شیخ محب الرحمن نے ایک بارز برداشتی ہمیں ملاقات کے لیے بلایا۔ میں اس وقت ڈھا کہ چیبیر آف کارس کا ایک عبد یہ ارجنگ تھا۔ وہاں منڈی میں ہمارا گھر شیخ محب کے گھر کے بالکل عقب میں تھا۔ ہم سے کہا گیا تھا کہ محب الرحمن کوں کم از کم ایک لاکھ روپے کی تھیل چندہ کے طور پر پیش کی جائے۔ چندہ تو تھیس کہانی تھی۔ اصل میں یہ پر لے درجے کی بلیک میلنگ تھی۔ ہم نے شیخ محب کو تھیل پیش کی۔ اس نے تھیل وصول کر لی اور وہ انتہا کال کر کے بنے گا۔ ”سیٹھا پنے لیے اتنی دولت اور ہمارے لیے صرف ایک تھیل۔“ اس کے لائق کی کوئی حد نہ تھی۔ اس طرح کے کئی اور واقعات سے ہمیں مستقبل کا اندازہ ہونے لگا۔ میں اللہ پر بھروسہ تھا کہ وہ ضرور ہماری مدد کرے گا (محبوب)۔

”بہت سے لوگوں کو شاید اس بات کی بھی خبر نہ ہو کہ منوں اور نٹا خاندان کے کئی افراد دو دو سال بھارت کی جیل میں جنگی قیدی کی حیثیت سے بند رہے۔ آپ خود اندازہ کر سکتے ہیں کہ ان مصائب سے گذرنے کے بعد سنبھالنا کتنا مشکل ہو سکتا ہے (وحید)۔“ ”جب میں قید سے آزاد ہو کر پاکستان پہنچا تو میرے جیب میں صرف چند ہزار روپے تھے۔ میرے والد نے ہم سب بھائیوں کو بلایا، ہم نے اپنے وسائل یک جا کیے اور پھر سے مل کر کاروبار شروع کر دیا۔ ہمیں ایک بار پھر سے آگے بڑھنا تھا اور ہمیں یقین تھا کہ ہم یہ کام ضرور کر لیں گے (محبوب)۔“ ”میں جب بھارت کی قید سے رہا ہو کر کراچی آیا تو جو کرنی نوٹ میرے پاس تھے وہ حکومت پاکستان منسون کرچکی تھی۔ اس رقم کے بد لے میں ٹیٹھ بک نے بے حد معمولی رقم دی جو اس قابل نہ تھی کہ اس سے کوئی کام ہو سکتا تھا۔ ہم نے پھر بھی بہت نہ باری۔ مجھے یقین تھا کہ اگر میں سندر بن کے جنگلات میں کام یا بہو سکتا ہوں تو یہاں کیوں نہیں (اشفاق)۔“

”کاروبار میں کئی مرحلے آتے ہیں فائدہ بھی اور نقصان بھی۔ وہ وقت بھی آسکتا ہے جب انسان سب کچھ کھو دیتا ہے۔ میں ار ڈگر نظر دوڑاتا ہوں تو کئی ایسے لوگ نظر آتے ہیں جو کروڑوں کمائنے کے بعد تھی دامن ہو گئے۔ لیکن ان کو اپنے اور پر اعتماد تھا۔ انھوں نے شکست تسلیم نہ کی۔ وقت بدلتے ہوئے ویریزیں لگتی۔ سب سے بڑی دولت خود اعتمادی اور یقین ہے (ارشد)۔“ ”کام یا بی ایک بار آتی ہے لیکن ناکامی بار بار۔ جو شخص ناکامی سے نہیں گذرتا وہ کوئی بڑی کام یا بھی حاصل نہیں کر سکتا۔ ناکامی انسان کے

اعصاب کو منضبط بناتی ہے۔ ہماری کمیونٹی کے لوگ جتنا یقینے جاتے ہیں اتنا ہی اوپر اٹھنے کی صلاحیت رکھتے ہیں (اشفاق)۔ ”خود اعتمادی کام یابی کی اہم شرط ہے۔ جسے خود پر اعتماد نہیں اس پر دوسرے بھی اعتماد نہیں کرتے۔ جس شخص کو اپنے آپ پر بھروسہ نہ ہو وہ دوسروں کی طرف دیکھتا ہے اور جسے خود پر بھروسہ ہو دوسرے بھی اس کی طرف دیکھتے ہیں (اثر)۔ ”خود اعتمادی کے پیچھے ایک طویل سفر ہوتا ہے۔ تجربہ، علم، کاروباری صلاحیتیں یہ سب ہوں تو اعتماد کی دولت ملتی ہے (شفیق)۔ ”اللہ پر بھروسہ اور یقین ہماری کام یابی کی اصل وجہ ہے۔ یہ ممکن ہی نہیں کہ ہم اللہ پر یقین رکھیں اور وہ ہماری مدد نہ کرے (البی)۔ ”چنیوٹی برادری کا وہ شخص جو پہلی بار گھر سے نکلا اس بات کا اعلان تھا کہ وہ کچھ کر کے واپس آئے گا۔ اسے اعتماد تھا کہ وہ شکست نہیں کھائے گا (احمد)۔ ”اعتماد کے معنی مستقل مزاجی کے بھی ہیں۔ یعنی یہ یقین کہ یہ کام ضرور ہو گا اور پھر اس کے لیے مسلسل کوشش (اشفاق)۔ ”میں ایسے بیسیوں لوگوں کو جانتا ہوں جنہوں نے ہماری ہوئی پازی صرف اس لیے پلٹ دی کہ انھیں خود پر اعتماد تھا (اثر)۔



محنت، محنت، محنت

ہر کام یا بکار و بار کا آنا ز محنت سے ہوتا ہے۔

محنت ہی وہ بنیادی خوبی ہے جس نے چنیوٹی تاجر ہوں کو کام یا بی کے اس مقام تک پہنچایا۔ جب یہ لوگ ملکتے اور دور دراز شہروں میں پہنچ تو ہاں کوئی سہارا دینے والا نہ تھا۔ آسمان سے گرا ہجھور میں اٹکا یہ لوگ مشکل حالات سے نکل کے آئے اور مشکل ترین حالات رو برو تھے لیکن پہلے دن سے ہی انھیں محنت یا مزدوری کرنے میں کوئی عارضہ ہوا۔ ”بھم لوگ تو چنیوٹ سے نکل ہی روزگار کے لیے تھے۔ یہ اور بات کہ کار و بار کا ایک شعلہ بھی کہیں چھپا تھا جس نے موقعہ ملتے ہی الاؤ کی صورت اختیار کر لی۔ میرے تایا جب ملکتہ پہنچ تو کتنی روزگار پا تھوں گی خاک چھانتے رہے۔ ایک روز پیاس کی شدت میں کسی دوکان کے سامنے نہ ہمال ہو کر گر پڑے۔ دکاندار نے انھیں پانی پالایا اور خیرات میں کچھ دینا چاہا لیکن انھوں نے یہ کہہ کر انکار کر دیا کہ میں بھکاری نہیں اگر آپ چاہیں تو مجھے کوئی نوکری دے دیں۔ میں محنت کا ہر کام کر سکتا ہوں۔ دکاندار کو اس جواب نے بہت متاثر کیا۔ اس نے اس نوجوان کو آزمائے کے لیے نوکری دے دی اور یوں میرے تایا ملکتہ کے گرد و نواح میں کپڑا بیچنے لگے (خالد)۔“

”ہمارے بزرگوں نے غربت کے باوجود کوئی ایسا راستہ نہیں اپنایا جس پا انھیں بعد میں شرمندگی ہو۔ وہ ماں باپ کی تربیت کی بدولت بہترین اقدار کے مالک تھے۔ انھوں نے ہر وہ کام کیا جس سے زندگی کی گاڑی باوقار انداز سے آگے بڑھ سکتی تھی۔ انھوں نے بار بداری کی، اپنے کندھوں پر کھالیں رکھ کر پچیں۔ سائیکلوں پر پھیسری لکائی۔ ایمیں ڈھوئیں، باکر بننے..... وہ اس بنیادی سرمائے کی تلاش میں تھے جس سے کار و بار شروع ہو سکے۔ جس شخص کے پاس بھی وہ سرمایہ آتا گیا وہ باوقار روزگار سے مسلک ہوتا گیا (محبوب)۔“ زندگی میں نشیب و فراز بھی آتے رہے۔ سدا ایک جیسے دن بھلاکس نے دیکھے ہیں۔ ناکامی سے کام یا بی اور کام یا بی کے بعد پھر ناکامی لیکن بھم نے محنت کی عظمت پر حرف نہ آنے دیا۔

لاکھوں کروڑوں میں کھیلنے کے باوجود ہم آج بھی محنت کی عظمت کو نہیں بھولے۔ کوئی کام چھوٹا نہیں ہوتا۔ جو ٹھیک لالا گاتا ہے وہ بھی بڑنس میں ہے جو میل یا فیکٹری کا مالک ہے وہ بھی بڑنس میں ہے۔ اپنے کام کی بات ہی کچھ اور ہے۔ انسان اسی کی بدولت ترقی کرتا ہے۔ بیسیوں ایسے ٹھیکے والے میں جو اپنی محنت کی وجہ سے بہت ترقی کر گئے (انعام اثر)۔ محنت مزدوری کے بعد ہمارا اگلا قدم دکانداری، چھوٹا کاروبار، کمیشن ایجنت یا آڑھت کا کام تھا۔ آڑھت میں نام کمانے کے بعد بڑی دکانداری، تجارت، مینیوپکھر گ اور پھر اندھری۔ آگے بڑھنے کا یہ انداز تمام افراد اور گھر انوں میں یکساں طور پر نظر آتا ہے۔ عام تاجر (Trader) بڑا کاروباری اور صنعت کار (Industrialist) ان سب کی الگ الگ خصوصیات ہیں لیکن چنیوٹ کے لوگ بیک وقت ان تینوں طرح کی خوبیوں کے حامل ہیں۔ سرمایہ کی فراہی، کاروباری سوچھ بوجھ اور تکنیکی مہارت۔ چنیوٹی شیخ برادری نے بھی آہستہ ان تینوں عوامل تک رسائی حاصل کی۔ کاروبار کا عملی تجربہ اور سرمایہ اکٹھا کیا اور چند مخصوص شعبوں میں گہری مہارت بھی حاصل کی اور پھر معمولی تجارت سے بڑے بڑے کاروبار اور صنعت کاری کا سفر طے ہونے میں زیادہ دیر نہ لگی لیکن اس سفر کی بنیاد محنت اور مشقت کے اصولوں پر استوار ہوئی۔ کام کے لیے ہم ہر خوشی، غمی اور مصروفیت ترک کر سکتے ہیں۔ صبح شام، رات دن کام ہی میں ہمیں خوشی ملتی ہے۔ ایک اندر پر نور کا کام جسمانی بھی ہے اور ہمیں بھی۔ ہمیں ہر طرح کے کام کی عادت ہے (نوید)۔

”کام“، محض کام نہیں بل کہ سوچ کا ایک انداز بھی ہے اور عادت بھی۔ یہ عادت آہستہ انسان کی فطرت ثانیہ بن جاتی ہے۔ ایک جا گیر دارانہ معاشرے میں لوگ محنت کرتے ہیں اور نہ محنت کرنے والے کو عزت دیتے ہیں۔ ”اکا سب حبیب اللہ“۔ کام کرنے والے کو اللہ کا دوست کہا گیا لیکن ہم نے اسے ”کمی“، کہہ کے کم تر بنا دیا۔ ہر کام یا بآدمی پندرہ سے اٹھا رہ گھنٹے روزانہ کام کرتا ہے۔ میر اشاف ہفتہ میں اگر چالیس گھنٹے کام کرے تو مجھے اسی گھنٹے کام کرنا پڑتا ہے۔ ہمارے ایک بزرگ کہا کرتے تھے کہ دنیا آرام کے لیے نہیں کام کے لیے بنائی گئی ہے اور یہ بھی کہ کام صرف دولت کے لیے نہیں کیا جاتا۔ یہ ایک سماجی فریضہ ہے۔ کچھ کیے بغیر اس دنیا کو خوب صورت بنا ناممکن ہی نہیں (نواد)۔

دیانت، سچائی اور ایمان داری

دیانت کار و بار کا سب سے بڑا اصول ہے۔

”تاجر، اگر صادق اور امین نہیں تو وہ اس منصب کا اہل ہی نہیں۔ ترازو منصف کے ہاتھ میں ہی نہیں تاجر کے ہاتھ میں بھی ہوتی ہے۔ کیا وہ پورا تولتا ہے، کیا وہ ملاوٹ تو نہیں کرتا، کیا وہ خیانت کا مرتكب تو نہیں ہو رہا۔ یہ اصول بازار، مارکیٹ اور منڈیوں پر ہی نہیں ملوں، فیکٹریوں، کارخانوں پر بھی لاگو ہوتے ہیں۔ دیانت کی راہ پر چلنے سے کوئی شخص غریب نہیں ہوا۔ میں آپ کو ہزاروں ایسی مثالیں دے سکتا ہوں کہ سچائی اور دیانت نے لوگوں کو کہیں پہنچا دیا (انعام)۔“

چینیوٹی شیخ جس ماحول میں پروان چڑھے وہاں دیانت اور امانت کی پاس داری کا چرچا تھا اور لوگ کار و بار کو عبادت خیال کرتے تھے۔ ”ہمارے بزرگوں نے ہمیں بتایا کہ دین اسلام کے پیغمبر حضرت محمد ﷺ خود تاجر تھے اور انھوں نے تجارت کے بڑے روشن اصول وضع کر دیے۔ ان اصولوں میں دیانت سر فہرست ہے۔ چینیوٹی شیخوں نے مقدور بھر کو شک کی کہ اس اصول کو اپنا سکیں اور یہی وہ خوبی تھی اس نے انھیں بازار میں اعتماد بخشنا اور وہ بڑے بڑے کار و باری لوگوں کے مقابلہ کے قابل ہوئے۔ ہماری دیانت کو گواہی سمجھتے ہوئے لوگوں نے ہم پر کروڑوں کا اعتبار کیا اور انکوں نے بڑے بڑے قرضے دیے۔ میں ایسے کئی واقعات سن سکتا ہوں (قمر)۔“ شیخ محمد اسماعیل نے 1894 میں قصور میں اپنا کار و بار شروع کیا۔ وہ نہ کسی بڑے رتبے کے مالک تھے اور نہ ان کے پاس سرمایہ تھا لیکن پھر بھی وہ ترقی کی ناقابل یقین منزلیں طے کرتے رہے۔ ان کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ ان کی ساری زندگی ہندوؤں کا مقابلہ کرتے ہوئی گذری۔ ”ہندو کسی مسلمان کو تجارت میں ابھرتا نہ دیکھ سکتے تھے۔ مگر شیخ محمد اسماعیل ایسے تاجر تھے کہ ہندو بھی ان کا سکھ مانتے تھے اور بار بار کہتے کہ تاجر ہیں تو شیخ میاں محمد اسماعیل ہیں۔ جو عزت ہندو بیو پاریوں کے دلوں میں آپ کی تھی وہ دوسروں کی نہیں تھی۔

آپ کی دیانت داری پر ہر کسی کو بھروسہ اور اطمینان ہوتا تھا۔ چنانچہ ہندوؤں نے ہی آپ کو لاکل پورچیبر
آف کا مرس کا صدر منتخب کیا۔ ایک دفعہ سدھورام جھانگی رام ماتان والوں کو ان کے آٹے کے بارے میں
کوئی شکایت پیدا ہوئی۔ فوراً ان کو لکھ دیا کہ آٹا کی تمام گاڑیاں واپس لاکل پور روانہ کر دو۔ چنانچہ مال
واپس آنے پر ان کو تازہ آٹے کی گاڑیاں روانہ کر دیں اور کرایہ آمد و رفت اور دیگر سب خرچے اپنے ذمہ
ڈال لیا۔ آپ میں کچھ ایسی ہی خصوصیات تھیں کہ ہندو یہو پاری بھی ہندوؤں کو چھوڑ کر آپ سے کاروبار
کرنا پسند کرتے تھے۔ آپ کبھی کسی کے سودے کو منسوخ نہیں کرتے تھے۔ اکثر اوقات خرید کنندہ وقت پر
مال کی ڈیلوری لینے سے قاصر ہتا اور اس عرصہ میں مارکیٹ میں تیزی آجائی یعنی فروخت کردہ جس کے
نرخ بڑھ جاتے، آپ ایسے موقعوں پر بھی کسی کا سودا منسوخ نہ کرتے اور بعد میعاد بھی خرید کنندہ کو مال کی
ڈیلوری دے دیتے تھے۔ اوزان کی درتی کا بے حد خیال رکھتے۔ جس مال پر آپ کی مل کا لیبل ہوتا اسے
مارکیٹ میں کوئی وزن نہ کرتا۔ اس اعتبار اور تسلی کی وجہ سے آپ کا مال دوسروں کی نسبت آٹھو س آنے
زیادہ قیمت پر فروخت ہوتا تھا (حیات شیخ)، ”ٹانگر ڈپ کے میال محبوب اقبال نامانے اپنے والد کا
ایک قصہ سناتے ہوئے بتایا“ 1960 کا ایک واقعہ مجھے کبھی نہیں بھولتا۔ ڈھاکہ سے ہمارا چمڑے کا ایک
جہاز کراچی آ رہا تھا۔ راستے میں بارش کی وجہ سے چھڑے کو نقصان پہنچا۔ ہمارے ملازموں نے ان شورنس
کمپنی کو ٹوٹل damage کا لکلیم بھجوادیا۔ اس لکلیم کی کل رقم 80 ہزار روپے تھی۔ ان شورنس والوں نے
رقم دینے کے لیے رضامندی کا اظہار کیا تاہم یہ شرط لگادی کہ سامان ہم خود کر لیں اور لکلیم کی رقم اسی ہزار
کی بجائے پنیٹھ ہزار پر لے آئیں۔ بات طے ہو گئی اور رقم کا چیک مل گیا۔ والد صاحب چیک دیکھ کے
گھری سوچ میں ڈوب گئے۔ مال کا دوبارہ جائزہ لیا اور اس نتیجے پر پنیٹھ کے لکلیم کی رقم ہمارے نقصان سے
کہیں زیادہ ہے۔ انہوں نے چیک ان شورنس کمپنی کو واپس بھجوایا، مغدرت کی اور لکھا کہ ہمارا لکلیم پنیٹھ
ہزار نہیں بلکہ صرف اڑھائی ہزار روپے بنتا ہے۔ اس ان شورنس کمپنی کی تاریخ میں اپنی نوعیت کا یہ منفرد
واقعہ تھا۔ ہمارے والد کبیت تھے کہ ساکھا ایمانداری سے فتنی ہے لائق سے نہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ

"It is better to lose cash than to lose credit"

”ہماری موجودہ نسل دیانت دار ہے یا نہیں میں نہیں کہہ سکتا لیکن ہمارے بزرگ تمام عمر دیانت کی ملند
منزل پکھڑے رہے اور یہی ان کی کام یابی کا راز تھا (اثر)۔“

کفایت شعراًی اور بے جا اخراجات سے پر ہیز

کفایت شعراًی اور بچت ضرورت کے مطابق وسائل کے داشمندانہ استعمال کا نام ہے۔

ڈیڑھ سو سال گزرنے کے باوجود چینیوں شیخ کفایت شعراًی کی خوبی سے محروم نہیں ہوئے۔ بے پناہ دولت کے باوجود اس خوبی کو انہوں نے آج بھی اپنارکھا ہے۔ ”کفایت شعراًی کی یہ عادت ہمارے کاروبار رہن سکھن اور میل جوں پر اس طرح حادی ہے کہ لوگ اسے کنجوی کے زمرہ میں شمار کرتے ہیں لیکن فضول خرچ کفایت شعراً اور کنجوں میں بہت فرق ہے۔ فضول خرچ ضرورت کے بغیر خرچ کرتا ہے۔ بے جا مصارف، وقت اور دولت کا ضیاع۔ کفایت شعراً صرف ضرورت پر خرچ کرتا ہے اور کنجوں ضرورت پر بھی خرچ نہیں کرتا۔ ہمارا ایمان ہے کہ کفایت شعراً شخص زندگی میں ناکام نہیں ہو سکتا جب کہ فضول خرچ اور کنجوں شخص ہمیشہ نقصان اٹھاتے ہیں اور ناکامی کا منہد کیھتے ہیں۔ کفایت شعراً بر قدم دیکھ بھال کے اٹھاتا ہے اور کنجوں نے کیا کرنا ہے وہ تو قدم ہی نہیں اٹھاتا۔ ہماری برادری کے کنجوی محض ایک تہمت ہے۔ ہم نے شب و روز محنت سے کمائی ہوئی دولت کو بے در لغٹ لانا نے سے گریز کیا ہے اور یہ کوئی بڑی بات نہیں (اللی)۔ ”ہم اپنے بزرگوں کی محنت کی کہا بیاں بچپن سے سنتے چلے آئے ہیں۔ میرے دادا نے بہت محنت سے دولت کمائی۔ دولت کے باوجود سادگی اور کفایت شعراً کو نہ چھوڑا۔ ان کی ہدایت تھی کہ گھر میں ضرورت سے زیادہ کبھی ایک بلب بھی روشن نہ ہو۔ ایک بار انہوں نے اس بات پر عمل نہ کرنے کی وجہ سے ایک ملازم کی سر زنش کی۔ ملازم نے کہا کہ جناب آپ کی مل میں توہر وقت ہزاروں بلب روشن رہتے ہیں۔ گھر میں جلنے والے اس ایک بلب سے کیا فرق پڑتا ہے۔ اس پر میرے دادا کا کہنا تھا کہ اسی میں ہماری ترقی کا راز چھپا ہے۔ گھر کے بلب بجھنے سے ہی مل کے بلب روشن ہوتے ہیں (سلیم)۔

”کفایت شعراًی کی یہ عادت ابتدائی سرمایہ جمع کرنے کے لیے ضروری بھی تھی۔ ہماری برادری کی پہنچ

بینکوں تک تو تھی نہ کریڈٹ کا کوئی اور رسمی یا غیر رسمی ذریعہ موجود تھا۔ لوگ سودی کاروبار سے بھی بچتا چاہتے تھے۔ پاکستان بننے کے بعد بڑی دیر تک بنکوں اور مالیاتی اداروں پر میں اور دیگر کاروباری حقوقوں کی گرفت رہی۔ ہمیں تو بنک والے قریب بھی نہ آنے دیتے۔ ہمارے کئی بزرگ بنکوں سے زیادہ کاروبار پسند بھی نہ کرتے تھے۔ یوں کاروبار میں اضافے کے لیے ہمیں بچت ہی سے کام لینا پڑتا تھا۔ جو رقم ہمارے بزرگ کاروبار کے لیے جمع کرتے اسے کسی اور جگہ استعمال نہ کرتے۔ میرے والد بتاتے ہیں کہ وہ کمپنی میں ایک بار اپنے والد کے ساتھ بازار جا رہے تھے۔ راستے میں کسی دکان پر کوئی کھلونا دکھ کے وہ کہنے لگے کہ میں یہ کھلونا خرید کر رہوں گا۔ کھلونے کی قیمت صرف ایک روپیہ تھی۔ ایک روپے کے اس کھلونے کے لیے انہوں نے زور زور سے رونا شروع کر دیا اور بے حد ضد کی لیکن ہمارے دادا نے مانے۔ شام کو گھر واپسی ہوئی۔ کھلونوں کی وہی دکان پھر سے راستے میں پڑتی تھی لیکن وہی کھلونا اب دو کاندار دوڑو پے کاچھ رہا تھا۔ میرے والد بتاتے ہیں کہ دادا نے ان کی انگلی پکڑی، دکان پر گئے اور وہ کھلونا خرید کے ان حوالے کر دیا۔ مجھے ان کے الفاظ ابھی تک یاد ہیں..... ”تمہارے دادا نے کہا تھا کہ ایک کام یا بتاب جر کاروبار کے لیے مخصوص رقم سے کبھی کوئی اور کام نہیں کرتا ہے نہ کوئی شے خریدتا ہے خواہ وہ شے سستی ہی کیوں نہیں رہی ہو۔ ہاں دن بھر کام کرنے کے بعد اگر وہ منافع کھاتا ہے تو منافع والی رقم پر اسے اختیار ہے۔ اسے جس طرح چاہے خرچ کرے۔ اپنی اصل راس یعنی (Capital) کو سنبھال کے رکھو۔ یہی کام آئے گی (جاوید اقبال)“۔

”میان روی“ کفایت شعاراتی اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا۔ ان تمام خوبیوں کا تعلق ان اخلاقی اقدار سے بھی ہے جن کا سبق ہمیں بچپن سے ہی مل جاتا۔ چنیوٹ کی سماجی زندگی میں فضول خرچی کی گنجائش بھی نہ تھی۔ نفع کو پھر سے کاروبار میں لگادینا، یہ ایک بڑا کار آمد اصول ہے۔ اسی اصول کی بدولت کام بڑھتا ہے اور کاروبار سے واپسی میں اضافہ ہوتا ہے (خورشید)“۔

”کفایت شعاراتی کی اصل عادت والد سے نہیں والدہ سے ملتی ہے۔ اگر گھر کی بڑی خواتین کفایت شعاراتی ہیں تو پورا گھر اسی رنگ میں ڈھل جاتا ہے۔ مجھے یاد ہے میری والدہ اور میری دادی انتہائی سادہ اور

کفایت شعار تھیں۔ شادی بیاہ اور عبید پر نئے کپڑے ضرور بنتے لیکن ضرورت کے مطابق۔ آج کل جو طرزِ عمل ہے وہ ہرگز نہ تھا۔ اب تو چینیوٹی گھر انوں میں بھی اسراف بڑھنے لگا ہے۔ زرق برق لباس کی دوڑ اور نمود و نماش۔ شاید ہمیں پیسے کی قدر و قیمت نہیں رہی یا یہ احساس نہیں کہ یہ دولت کتنی محنت سے کمائی گئی۔ تیسری اور چوتھی نسل میں ایسا ہی ہوتا ہے لیکن اس کے باوجود چینیوٹی کمیونٹی بہت سے اور لوگوں کے مقابلے میں بدرجہا بہتر ہے (قرم)۔ ”جو لوگ خون پسینے اور محنت سے دولت کماتے ہیں وہ اجڑنے سے پرہیز کرتے ہیں۔ وارن بفت ایک عام سے گھر میں رہتا ہے۔ عام تی گاڑی میں سفر کرتا ہے۔ ہمارے بزرگ بھی یہی کچھ کرتے تھے۔ جن لوگوں نے اس روایت کو اپنایا وہ ناکام نہیں ہوئے۔ چادر دکھ کر پاؤں پھیلانے کا اصول ہر عبید اور ہر معاشرے کے لیے ہے (ارشد)۔“



میر کاشنی پو اش
میر کاشنی پو اش
میر کاشنی پو اش

انہاک، یک سوئی اور کاروبار پہ بھر پور توجہ

کاروبار مکمل انہاک اور یک سوئی کا تقاضا کرتا ہے۔

”ہمارے بزرگوں نے اپنی زندگی کاروبار کے لیے وقف کر دی۔ تجارت کے سوا ہم نے کوئی اور کام سوچا ہی نہیں۔ بنس ہمارے لیے ایک فطری امر ہے بالکل ایسے جس طرح پرندوں کا اڑنا یا چھل کا تیرنا۔ ہمارے بچ کم عمری میں ہی اس قابل ہو جاتے ہیں کہ بیلش شیٹ پڑھ سکیں۔ نوکری، زراعت، ٹھیکے داری یہ سب کام نہیں نہیں آتے۔ سوائے چند افراد کے کسی نے اس جانب رخ نہیں کیا۔ ہماری سوچ اور صلاحیتوں کا محور صرف کاروبار ہے۔ جب آپ کو علم ہو کہ آپ نے کچھ اور کرنا ہی نہیں تو آپ یک سو ہو جاتے ہیں اور یک سوئی یا Focus ہی کام یابی ہے (اشفاق)۔ جب کوئی شخص اپنے لیے صرف ایک راستہ کھلا رکھتے تو اس کی کام یابی یقینی ہوتی ہے۔ یہی کیفیت چیزوں کی شیخ برادری کی ہے۔ بچپن سے ایک ہی سبق ان لوگوں کے کانوں میں رس گھوٹا ہے۔ کاروبار، خرید، فروخت، نفع، نقصان۔ بڑے بوڑھے جوان اور بچے صرف کاروبار کے بارے میں سوچتے ہیں۔ ”شام کو ہم ملنے ملائے، بازار یا کلب بھی جاتے ہیں تو وہ بھی ایک طرح سے کاروباری میٹنگ ہی ہوتی ہے۔ شادی بیاہ، غمی خوشی ہر طرح کی تقریبات میں موضوع کاروبار سے دو نہیں جاتا (مسعود)۔ ”کاروبار ہی ہمارا اوڑھنا بچھونا ہے۔ یہی پیشہ یہی مشغله، یہی ہماری تفریخ ہے۔ ہمیں کاروبار سے عشق ہے۔ لوگ سمجھتے ہیں شاید یہ صرف دولت کمانے کا ذریعہ ہے، ایسا ہرگز جانے سمجھتے ہیں کہ مجھے کام کرنا ہے۔ نوٹ گننا میرے لیے ایک دل چھپ مشغله تھا۔ نوٹ گننے میں پڑھتا تھا تو میرے بچپن کے وقت مجھے اپنے پاس بلاتے اور نوٹ گننے کو دے دیتے۔ یوں مجھے بہت جلد یہ احساس ہو گیا کہ مجھے کام کرنا ہے۔ نوٹ گننا میرے لیے ایک دل چھپ مشغله تھا۔ نوٹ گننے گنتے ایک روز نوٹ کمانے کا عمل شروع ہو گیا (اشفاق)۔ ہماری پانچویں پشت کاروبار سے مسلک ہے۔ اب تو یہ عادت بن چکی ہے۔ جب ہر طرف ایک ہی طرح کا ماحول ہو تو انسان Focused رہتا ہے اس کی نظر

چکتی نہیں۔ ہماری ایک خوبی یہ بھی ہے کہ ہم جو شعبہ اختیار کرتے ہیں اس کو مستقل مزاجی سے اپنائے رکھتے ہیں۔ روز روز کاروبار بدلنا اپنی قسمت سے کھیلنے کے متراوٹ ہے۔ اس سے نہ صرف ارادے متزلزل ہوتے ہیں بلکہ وقت بھی ضائع ہوتا ہے اور منزل بھی دھندا نہ لگتی ہے۔ نفع نقصان تو راستے کی دھول ہے جدھر بھی جائیں ساتھ ساتھ رہے گی۔ ہم کاروبار کے سوائسی اور کام کے اہل ہی نہیں۔

چینیوٹی شیخ کمیونٹی کے نوے فی صد لوگ کاروبار کرتے ہیں۔ بہت کم ہیں جو ملازمت میں گئے۔ کچھ لوگوں نے فوج اور میڈیا سن کا شعبہ بھی اپنایا لیکن اصل بذف کاروبار ہی رہا۔ ”بنیادی طور پر ہماری کمیونٹی Entrepreneurs اور ڈین افراد پر مشتمل ہے۔ خالد مقبول فوج میں گئے تو لیفٹیننٹ جنرل بن گئے۔ انہم حبیب و ہرہ نے سرجری کی تو بہت بڑے نیوروسز ہیں اور ایک میڈیکل کالج کے پرنسپل بن گئے۔ مظہر ریفع سول سروں میں گئے تو فیڈرل سیکریٹری بن گئے۔ یہ اٹر پرائزرنگ لوگ تھے لیکن انہوں نے مختلف شعبوں کا انتخاب کیا۔ سماجی شعبوں میں بھی ہمارے لوگوں نے بہت نام پیدا کیا۔ حاجی انعام الہی اثر، احسن سلیم، شیخ محمد نعیم اور ایس ایم اشfaq۔ لیکن یہ لوگ بھی اصل میں کاروبار سے ہی مسلک تھے۔ تجارت کاروبار صنعت ان شعبوں میں ہماری صلاحیتوں کی اصل آزمائش ہوتی ہے۔ اٹر پر نیور ضروری نہیں کاروبار ہی کرے۔ اٹر پر نیور شپ کچھ خوبیوں اور صلاحیتوں کا نام ہے۔ آپ کسی ادارے میں ملازم ہو کر بھی اٹر پر نیور شپ کا مظاہرہ کر سکتے ہیں۔ کوئی نئی پروادا کٹ، کوئی نئی حکمت عملی۔ اسی طرح سماجی اداروں کی لیڈر شپ بھی اٹر پر نیور شپ کا تقاضا کرتی ہے۔ ہمیں کام میں ڈوب جانے کی جو تربیت ملی اس نے ہمیں کام یابی سے ہمکنار کیا (انعام)۔

ہمارے بزرگ عملی زندگی کا آغاز بہت جلد کر دیا کرتے تھے اور پھر چالیس پچاس سال کے طویل سفر کے بعد سائٹھ سال سے پہلے سب کچھ بچوں کے ہوائے کرتے اور کاروباری زندگی سے دور ہو جاتے۔ یہاں سے ان کا وقت عبادت اور خدمت کے کاموں کے لیے وقف ہو جاتا۔ یعنی جو کچھ کیا پوری توجہ سے کیا (قر)، ”عظمت کی ہر کہانی یک سوئی سے شروع ہوتی ہے۔ کام یابی کی ہر کتاب بھی یہی درستیت ہے اور لیڈر شپ کے بڑے سے بڑے گروکا پیغام بھی یہی ہے۔ گوگا اور توجہ کا فقدان انسان کو منزل سے دور لے جاتا ہے۔

تنوع اور تبدیلی کی تلاش

چینیوٹی کاروبار کی ایک اہم خوبی Innovation اور چینیوٹی بھی ہے۔

”چینیوٹ سے نکل کر ہماری عملی زندگی کا آغاز چھوٹی موٹی تجارت اور کاروبار سے ہوا لیکن جوں جوں ہم آگے بڑھتے گئے نئے رجحانات سے مستفید بھی ہوتے رہے۔ کاروبار میں ایک انٹر پر نور کا اصل چیلنج نیا پن یا تنوع (Innovation) ہے۔ نیا کاروبار، نئی پڑاکٹ، نئی مارکیٹ، نئے گاہک، نئے انداز اور نئے طور طریقے۔ ہم نے ہمیشہ Innovation سے ہی کام لیا اور اسی کی بدولت آگے بڑھے۔ بر صغر میں مسلمانوں کی اکثریت غریب تھی اور وہ معاشری انصاف کے طلب گار تھے۔ 1947ء میں جب پاکستان بناتے کسی بھی طرح کی کوئی اہم صنعت پاکستان کے حصہ میں نہ آئی۔ معاشرت کے ماہرین کا خیال تھا کہ اس ملک کا مستقبل انتہائی محدود ہے۔ صنعتی ترقی کے لیے ماحول ساز گار تھا نہ تجربہ کار افراد دستیاب تھے۔ کوئی ایسا برا صنعت کار گروہ بھی یہاں پر موجود نہ تھا جو اپنا سرمایہ لگائے اور معاشرت کا پہیہ آگے بڑھ سکے لیکن ان نامساعد حالات کے باوجود اگلی دو دہائیوں میں اس صورت میں ناقابل یقین تبدیلی رونما ہوئی۔ پاکستان ترقی پذیر ممکن کی صفت میں ایک مثال بن کر ابھرنا اور ملک کے کونے کونے میں صنعتوں کا جال بھینٹنے لگا۔ اس ناقابل یقین تبدیلی کی کئی ایک وجہات تھیں۔ لیکن کام یابی کا اصل سہرا میں، چینیوٹ اور بوہرا کیوٹی کے سر بندھتا ہے۔ 1961ء میں صنعت کے شعبے میں دو تہائی حصہ تو صرف میں اور چینیوٹی برادری کا تھا۔ صنعت کی طرف رجوع کرنے والے ان تمام لوگوں نے اپنے کاروبار کا آغاز معمولی تجارت سے کیا تھا۔ یہ چھوٹے چھوٹے تاجر صنعت کی طرف کیسے مائل ہوئے۔ یہی بات سب سے زیادہ غور طلب ہے۔ کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ انگریزوں اور ہندوؤں کے جانے کی وجہ سے ملک کو نئے صنعت کاروں کی ضرورت تھی۔ سماجی اور معاشری طور پر خوش حال گروہ، جن میں جا گیردار یا مالازمتوں سے وابستہ گھرانے شامل تھے اس ضرورت کو پورا نہ کر سکتے تھے۔ نتیجتاً اس خلاکو

پر کرنے کے لیے یہی تاجر گھرا نے (میمن، چینیوئی، سوداگران، دبلی اور بوہرے) سامنے آنے لگے۔ ان کے پاس تجارت کا نیادی تجربہ موجود تھا۔ وہ طلب، رسدا و تقسیم کے نظام سے واقفیت رکھتے تھے۔ یہ وہی تجارت میں تجربے کی وجہ سے انھیں مشینی اور ضروری سامان کی خریداری میں بھی مشکل پیش نہ آئی۔ تھوڑا بہت سرما یہ بھی ان کی جیبوں میں تھا اور انتظامی صلاحیتوں کی بھی کمی نہ تھی اور ان میں سے چند لوگ چھوٹے اور درمیانے درجے کی صنعتیں رہا بھی چکے تھے۔ میاں محمد اسماعیل نے یہیویں صدی کے آغاز میں فلوریں، رائس ملیں، برف خانے اور اس طرح کے کئی کام کر کے جدت کا مظاہرہ کیا۔ ان کی کاروباری نظر ہر طرح کے موقع کی تلاش میں رہی۔ ان تجربات نے لوگوں کا حوصلہ بڑھا دیا۔ یہی وجہ ہے کہ پاکستان کی صنعتی ترقی میں اس تاجر کیمیوئی نے چیران کن کردار ادا کیا۔ رفتہ رفتہ ان حالات میں بھی تبدیلی آئی۔ زرعی اصلاحات کے خوف نے زمینداروں کا رخ صنعت کی طرف موزا۔ چاروں صوبوں کے جا گیر دار گھر انوں نے صنعتیں لگانا شروع کیں۔ سیاست دانوں نے بھی صنعت کو دولت کمانے کا راستہ سمجھا لیکن وہ کاروبار کی نیادی اقدار سے آگاہ نہ تھے۔ ان کی اکثریت نے اس گذرگاہ کو لوٹ مار کا راستہ ہی سمجھا۔ سول سوہنے اور نو کرشاہی سے وابستہ لوگ بھی صنعت کی طرف مائل ہونے لگے لیکن اس وقت تک میمن، چینیوئی اور خوجہ کیمیوئی بہت آگے نکل چکی تھی۔ ”تجارت میں کام یابی کے بعد چینیوئی شیخوں کا اگلا قدم یقینی طور پر صنعت ہی ہو سکتا تھا۔ یہ لوگ تاجر ضرور تھے لیکن تاجر انہوں کے علاوہ بھی ان میں کئی خوبیاں تھیں۔ یہ خوبیاں اگر ان میں نہ ہو تھیں تو اس عظیم موقع سے فائدہ نہ اٹھا پاتے۔ معمولی تجارت سے بڑا کاروبار اور پھر بڑے کاروبار سے صنعتی میدان کی طرف سفر ہمارے فطری میلان کی نمائندگی کرتا ہے (وحید)۔ ”چینیوئی شیخ اگر کم تر صلاحیتوں کے مالک ہوتے تو تجارت سے آگے نہ بڑھ سکتے۔ تجارت کے بعد کاروبار اور پھر صنعتی میدان میں ان کی آمدان کی ذہانت اور سمجھ بو جھ کی دلیل ہے۔ یہ سفر ابھی جاری ہے۔ مجھے یقین ہے کہ چینیوئی شیخوں کی اگلی نسل اس سفر میں بہت آگے جائے گی۔ یہ سفر ان کی قومی ذمہ داری بھی ہے۔ تجارت اور کاروبار صرف اپنے لئے نہیں ہوتا۔ اس میں دوسروں کا بھی حصہ ہے۔ دولت جمع کرنے اور تجوریاں بھرنے سے کہیں بہتر ہے کہ کاروبار کیا جائے تاکہ دولت گردش میں رہے اور دوسروں کا بھی بھلا ہو۔ اگر اللہ نے ہمیں سمجھ بو جھ کو استعمال کر کے عام لوگوں کے لیے روزگار پیدا کرنا ہمارا فرض بھی ہے (حسن)۔

چنیوٹی برادری کے میاں منشاء نے بہت سے مختلف کاروبار اپنائے اور ہر کاروبار کے اندر Innovation کو فروغ دیا۔ یہی ان کی کام یابی کا راز ہے۔ سفارٹ گروپ تنوع کی ایک اور خوب صورت مثال ہے۔ ٹیکنالوگی سے متعلقہ مختلف نویعت کے کتنے ہی کاروبار انہوں نے شروع کیے۔ میاں منشاء گروپ نے تو اب بھول اور ریٹائرمنٹ بھی کھول لیے۔ چڑے کے کام میں آج پانچ اہم گروپ ہیں۔ دین، شفعت، ایسٹرن، میاں اور ثانیا..... یہ پانچوں گروپ ایک ہی کاروبار کے اندر ہیں۔ دین، شفعت، ایسٹرن، میاں اور ثانیا..... یہ پانچوں گروپ ایک ہی کاروبار کے اندر ہیں۔ Diversification اور Creativity پر یقین رکھتے ہیں (اشفاق)۔

چنیوٹ کی کہانی اس سوال کو بھی جنم دیتی ہے کہ ایک پسمندہ قصہ کے کم تعلیم یافتہ لوگوں کی Innovation ایک رسائی کیسے ہوئی۔ Innovation کا مطلب یہ نہیں کہ بیٹھنے بٹھانے کسی کو اچانک کوئی نیا خیال آجائے اور کوئی ایسی چیز تخلیق ہو جائے جس کا اس سے پہلے وجود ہی نہ تھا۔ آئندیا ز خواہ کتنے ہی انوکھے کیوں نہ ہوں ہمارے ارد گرد سے ہی جنم لیتے ہیں اور ان منفرد آئندیا ز کے مندرجہ ذیل مأخذ ہو سکتے ہیں:

2- کوئی حسین اتفاق	1- کوئی اچانک حادثہ
4- کوئی اچھی نصیحت	3- کوئی کم گشتہ خیال
6- کوئی بھولا بر اخواب	5- کوئی پرانا تجربہ
8- کوئی اہم ضرورت	7- معلومات یا تعلیم

جس شخص نے بھی اپنے کام سے عشق کیا اسے نئے نئے خیال سوچتے رہتے ہیں۔ مسلسل غور و فکر بھی آئندیا ز کا ایک راستہ ہے۔ مشہور سائنس دان نیوٹن باغ میں سیب کے درخت کے نیچے بیٹھا تھا کہ ایک سیب اس کے سر پر گرا اور اس نے کشش ثقل یا Gravity کا اصول ایجاد کر لیا۔ لیکن یہ ایجاد مخصوص اس ایک لمحے کا نتیجہ نہیں تھی۔ نیوٹن سے پہلے کتنے ہی اور لوگ ہوں گے جن کے سر پر سیب گرا ہو گا لیکن وہ اس اصول کو نہ سمجھ سکے۔ کشش ثقل کا یہ اصول دراصل نیوٹن کے برس ہا برس کے مذہب اور غور و فکر کا نتیجہ تھا جسے اس ایک لمحے سے منسوب کیا جاتا ہے۔ ”نسل درنسل اور بچپن سے لے کر نوجوانی تک کاروباری

ماحول۔ یہ اسی کاروباری ماحول اور تربیت کا نتیجہ ہے کہ ہم نے آئندہ یا زبھی لے کر آتے ہیں اور Innovation سے بھی کام لیتے ہیں (خالد)۔“

ایشrn لیڈر کے شایین ظفر بتاتے ہیں کہ ان کے والد نے بھائیوں کی مخالفت کے باوجود لاکھوں روپے ریسرچ اور پراؤکٹ ڈیلپیمنٹ پر صرف کردیے۔ وہ کسی نئی اور کارآمد پراؤکٹ کی تلاش میں تھے۔ ”ہمارے ہاں ریسرچ کا ماحول نہیں۔ ہر آدمی کوئی کام یا بکاروبار دیکھتا ہے تو اسی کاروبار کو اپنالیتا ہے اور پھر رفتہ رفتہ اس کاروبار میں مزید Growth اور آگے بڑھنے کے موقع کم ہونے لگتے ہیں لیکن ہر بڑے کاروباری شخص نے ہمیشہ Innovation سے کام لیا ہے (زاہد)۔“



بنیادی تعلیم

جانے والے اور نہ جانے والے برابر نہیں ہو سکتے۔

”تعلیم کی اہمیت کے بارے میں ہماری برادری کبھی بھی ابہام کا شکار نہیں رہی۔ ہمارے بزرگ بہت زیادہ پڑھے لکھے نہ تھے لیکن تعلیم کی ضرورت کا انہیں ہمیشہ احساس رہا ہے۔ کاروبار کی طرف مائل ہونے والی پہلی نسل (1850 تا 1900) کے لوگ باقاعدہ مدرسوں میں تو نہ گئے لیکن قرآن اور حدیث کا علم ضرور رکھتے تھے۔ دوسری نسل (1900 تا 1950) نے رسمی تعلیم کا آغاز کیا لیکن عام طور پر یہ لوگ دسویں جماعت سے آگے نہ بڑھ سکے۔ اسلامیہ سکول چنیوٹ ہماری ابتدائی درس گاہ تھی۔ تیسرا نسل (1930 تا 1980) البتہ کالج تک جا پہنچی۔ ان میں سے کچھ لوگ مخصوص شعبوں میں تربیت کے لیے ملک سے باہر بھی گئے۔ موجودہ نسل (1970 کے بعد) اس لحاظ سے ممتاز ہے کہ ان میں سے کئی ایک نے یورپی یونیورسٹیوں سے بھی تعلیم پائی ہے۔ تعلیم سے اس بذریت کا نتیجہ چنیوٹیوں کو وسعتِ نظر اور کاروباری تنوع سے نوازا (الاطاف)“۔

”ہماری کام یا بی کا ایک راز اسلامیہ سکول چنیوٹ ہے۔ 1901 میں بننے والے اس سکول سے ہمیں آگے بڑھنے میں بہت مدد ملی۔ یہاں سے پھوٹنے والی علم کی روشنی ہمیں ترقی کے اور قریب لے آئی۔ ہمیں احساس ہوا کہ ایک جا گیردار معاشرے میں بقاء کی جگہ کیسے لڑی جاتی ہے۔ اس سکول کا قیام چنیوٹ کی شیخ برادری ہی کی وجہ سے ممکن ہوا تھا۔ ہمارے بزرگ جب مکلتہ پنچے تو اس شہر کو دیکھ کے جہاں انہیں اپنی کم علمی کا احساس ہوا ہیں وہ تعلیم کی برکتوں سے بھی آشنا ہونے لگے۔ نتیجہ یہ نکلا کہ انہوں نے سیکڑوں ہزاروں روپے جمع کیے اور چنیوٹ میں اس سکول کی بنیاد رکھی۔ برادری کی دوسری نسل کا شاید ہی کوئی فرد ہو گا جو اسلامیہ سکول کے درود یا وار سے فیض یا ب نہ ہوا ہو (محبوب)۔“ اس زمانے میں دور دور تک کوئی اور اچھا سکول نہ تھا۔ اگر کوئی تھا بھی تو صرف ہندوؤں کے لیے۔ تعلیم کی کمی

مسلمانوں کی پسمندگی کی ایک بڑی وجہ تھی۔ کلکتہ ان دنوں ہندوستان کا دارالحکومت تھا۔ ہمارے بزرگ وہاں گئے تو انہوں نے دیکھا کہ تعلیم اور کاروباری ترقی کی سیڑھیاں ہیں۔ وہ خود تو کاروبار میں جت گئے لیکن بچوں کے لیے چینیوٹ میں سکول تعییر ہونے لگا۔ اس سکول کو بند کروانے کے لیے بعض مقامی افراد نے جو کچھ کیا وہ ایک الگ کہانی ہے۔ (ریاض)۔ ”بڑے چینیوٹی گروہوں کے زیادہ تر نے کچے اب امریکہ یا یورپ کی درسگاہوں میں پڑھنے جاتے ہیں۔ جب ہم نے کاروبار شروع کیا تو ہمارا مقابلہ صرف ملکی سطح پر تھا۔ نسل کو تواب دنیا بھر سے مقابلہ کرنا ہے۔ ہمیں خوشی ہے کہ اس مقابلے میں جس سمجھ بوجھ کی ضرورت ہے ہمارے نچے اس سے بے بہرہ نہیں (ریاض)۔“ بنیادی سمجھ بوجھ اور کاروبار کے Ethics تو ہمیں ورش میں ملے لیکن تعلیم کی وجہ سے اب ہم نے میخمنت کے جدید سسٹم بھی اپنا لیے ہیں۔ ہماری کمپنیوں اور ملوں میں آپ کو ہر طرح کا انفریمیشن سسٹم ملے گا۔ فناش سسٹم، کاونٹنگ سسٹم میخمنت سسٹم۔ ان سسٹمز کی موجودگی ہمیں بہت مضبوط بنیاد فراہم کر رہی ہے (مسعود ریاض)۔ ”ہمارا گروپ کوئی بہت بڑا گروپ نہیں لیکن اس کے باوجود ہمارے ہاں چوبیس چارڑا کا ونکٹ ملازم ہیں۔ اتنے پڑھے لکھے لوگوں سے کام لینے کے لیے ہماری اپنی سمجھ بوجھ بھی اسی معیار کی ہوئی چاہیے۔ یہی وجہ ہے کہ میں نے اپنے بچوں کی تعلیم پر خصوصی توجہ دی ہے (گنینہ)۔“ میرے دادا صرف پانچویں پاس تھے لیکن اس کے باوجود وہ پچیس ہزار سینڈ لری مل چلاتے تھے لیکن اب شاید ایسا ممکن نہیں۔ عبد حاضر کے پیچیدہ کاروباری مسائل سے منٹھنے کے لیے تعلیم بے حد ضروری ہے۔ ہم نے لکیر کا فقیر بننے کی بجائے جدید رحمات کو سامنے رکھا ہے۔ ہماری نسل اللہ کے فضل سے بہت ذہین ہے (ڈی ایم)۔“ ”پاکستان میں تعلیم کی کمی کے باوجود کئی لوگ کاروبار کی بلند یوں تک پہنچے ہیں۔ لیکن ایسے افراد کی تعداد بہت کم ہے۔ ایسا ہونا ممکن تو ہے لیکن اصول نہیں۔ ایک خاص مقام سے آگے جانے کے لیے تعلیم بے حد ضروری ہے۔ ابتدائی نوعیت کی پیداواری صنعتوں کے لیے تو شاید دس بارہ سال تک کی تعلیم بھی کافی ہو۔ لیکن انتہائی جدید صنعتوں کو کام بانی سے چلانے کے لیے پندرہ سے سولہ سال یا اس سے بھی زیادہ کی تعلیم لازمی ہوئی چاہیے۔ (اشفاق)۔“ جو شخص تعلیم سے بے بہرہ ہو اس کی کاروباری حس بھی پروان نہیں چڑھتی۔ اسے نئے امکانات نظر آتے ہیں نہ وہ کاروباری موقعوں کی خوشبو آسکتی ہے۔ تعلیم ایک ایسا انتہیا ہے جو رتری کے ہر گنل کو Catch کرتا ہے (نصیر)۔“

انٹر پر نیورشپ

چینیوٹی شیخوں کی اکثریت انٹر پر نیورز کے زمرے میں شمار ہوتی ہے۔

”پیداوار کے چار عوامل ہیں۔ لینڈ، لیبر، کمپیوٹر اور انٹر پر نیورشپ لیکن ہم زیادہ تر انٹر پر نیورشپ پر یقین رکھتے ہیں۔ ہم پیسے سے پیسہ نہیں کہاتے۔ ہمارے نزدیک یہ کوئی اتنی بڑی بات نہیں۔ ہم پیسے انٹر پر نیورشپ سے کہاتے ہیں۔ آپ ہم سے ہماری ساری دولت چھین لیں لیکن کام کرنے کا موقع دے دیں۔ ہم پھر بھی دولت کما کے دکھانکتے ہیں۔ یہ ساری باتیں زبانی جمع خرچ نہیں۔ پچھلے ڈیڑھ سو سال کی تاریخ اسی امر کی گواہی دیتی ہے (ریاض)۔“ یہ جاننے کے لیے کہ انٹر پر نیورشپ کیا ہے؟ میں نے بہت سی کتابیں پڑھیں، بہت سے لوگوں سے اس کے بارے میں پوچھا لیکن اس تصور کی وضاحت نہیں ہو سکی۔ اپنے بزرگوں سے کاروباری امور پر بات چیت کے بعد مجھے یوں لگا کہ اس لفظ سے نا آشنا ہونے کے باوجود وہ اس تصور سے نا آشنا نہیں تھے۔ انٹر پر نیورز کے attributes اور ان کی activities کی انھیں مکمل خبر تھی۔ وہ غیر یقینی اور ناساز گار ماحول میں بھی کام کرتے۔ رسک لینے پر ہم وقت آمادہ رہتے۔ مارکیٹ ریسرچ اور بھرپور تجزیہ کے بغیر قدم نہ اٹھاتے۔ پروڈکشن اور مارکٹنگ کے نئے نئے انداز اپناتے۔ طلب اور رسد کے نظام کی خوب خبر رکھتے۔ اس پر مستزداد ان کی قوت فیصلہ اور انتظامی صلاحیتیں تھیں۔ آج کل کے نوجوان جدید تعلیم حاصل کرنے کے باوجود ان کی تنظیمی صلاحیتوں کا مقابلہ نہیں کر سکتے۔ کیا آپ یقین کریں گے کہ پچھلی صدی کے اوائل میں ایک چینیوٹی تاجر کا کاروبار ریسٹورانٹ کے تین سو ہرلوں میں پھیلا ہوا تھا اور وہ خود گلکٹہ میں بیٹھ کر یہ سارا کام نہ کرتا تھا۔ یہ آج کل کے جدید دور کی نہیں پچھلی صدی کی بات ہے۔ نہ فون، نہ فیکس، نہ ٹیکس، نہ ای میل۔ غصب کے منتظم تھے وہ لوگ (نوید)۔“ انٹر پر نیورشپ کو پہنچنے کے لیے موقع کی ضرورت رہتی ہے۔ نقل مکانی، جگہ، قدرتی آفات، سیاسی یا سماجی انقلاب۔ انٹر پر نیورشپ مشکل اور غیر یقینی حالات میں انسانی معاشرے کا بہترین رد عمل ہے۔ چینیوٹ سے بھرت نے ہمیں اپنی کاروباری

صلاحیتیں دکھانے کا پہلا موقعہ دیا اور ہم کلکٹر کی کاروباری دنیا میں کامیاب ہوئے۔ پہلی جنگ عظیم نے چڑھے کی صنعت کو پروان چڑھایا اور دوسری جنگ عظیم اپنے جلو میں بہت سے نئے موقعے لے کر آئی۔ پاکستان کا بننا تو امکانات کا ایک سیالاب تھا۔ ملک بھر میں کوئی اندر شری نہ تھی۔ ان مشکل حالات میں چینیوں امنٹر پر نیورز کے شوق کو مہیز ملی اور انھوں نے اس سبھی موقع کو ہاتھ سے جانے نہ دیا۔ اسی دوران نیشنلائزیشن کا مرحلہ آیا۔ سکن بند صنعت کار مایوتی کے عالم میں باہر بھاگنے لگے اور بھاری کمیونٹی کا ایک اور موقعہ مل گیا۔ بہت کم چینیوں کی شیخ ہوں گے جنھوں نے اس صورت حال سے فائدہ نہیں اٹھایا (محبوب)۔

”ہر اچھے امنٹر پر نیور کی طرح ہم بھی کاروبار میں رسک لیتے ہیں لیکن یہ Calculated Risk ہوتا ہے۔ اس رسک میں جو ایوں کی طرح پاگل پن نہیں ہوتا۔ ہم کاروبار میں Affordable Loss کے اصولوں پر عمل کرتے ہیں۔ میاں محمد انور (کرینٹ)۔“ جب یہ لوگ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانے کی بات کرتے ہیں تو وہ اسی اصول کی طرف اشارہ ہے۔ جہاں گیر منوں نے جب یہ کہا کہ اگر سور و پیہے ہو تو پچاس روپے سے کاروبار کرو تو وہ بھی Affordable Loss کا ہی اصول ہے۔ یعنی اگر سب کچھ چلا جائے تو بھی قسمت آزمانے کا ایک اور موقع اپنے پاس ہو۔ پانچویں منزل سے چھلانگ لگانا پاگل پن ہے جب کہ پہلی یا دوسری منزل سے چھلانگ لگانا Affordable Loss ہے۔ گویا سوچ سمجھ کر رسک لینا ہی اصل امنٹر پر نیور شپ ہے۔

امنٹر پر نیور دو طرح سے موقع تک پہنچتا ہے۔ پہلا طریقہ ہے Search & Select یعنی ”تلاش میں رہو، کبھی نہ کبھی، کبھی نہ کبھی کہیں کوئی موقع مل جائے گا۔ دوسرا طریقہ ہے Transforming یعنی کاروبار میں کسی معمولی موقع کا امکان نظر آئے تو اسے اپنے مقاصد کے مطابق ڈھانا شروع کر دو۔ اگر آپ ذہین اور تجربہ کار ہیں تو وہ امکان (Possibility) آپ کے لیے زبردست موقع (Opportunity) بن جائے گا۔ ”چینیوں کمیونٹی نے ہر دو طریقوں سے کام کیا۔ بہت سے ایسے موقع تھے جو انھیں تیار ملے اور بہت سے ایسے امکانات تھے جنھیں انھوں نے تراش کر بہترین موقع کی صورت میں ڈھال لیا۔

برس ہا برس اور نسل در نسل کا طویل تجربہ

بڑا کاروبار، تجربے کی کوکھ سے جنم لیتا ہے۔

کامیاب کاروبار کے لیے تجربے کی اہمیت سے انکار نہیں ہو سکتا۔ کاروبار میں پیداواری عوامل کو باہم مربوط کرنا ایک بنیادی عمل ہے۔ عمل ایک دم سے طنیں ہوتا۔ اس کے لیے بڑی محنت اور مستقل مزاجی درکار ہے۔ یہ کام یابی ایک طویل تجربے کا تقاضا کرتی ہے۔ کاروبار کے بھیجاتی جلد نہیں کھلتے۔ ”ہمیں خیر ہے کہ ہمارے پاس چند برس کا نہیں چار سنلوں کا تجربہ ہے۔ ڈیڑھ سو سال سے زیادہ کا اتار چڑھاوا۔ ایک آدھ مرتبہ منافع کمانا شاید آسان ہو۔ لیکن لمبے عرصے کے لیے دولت کمانا بڑا مشکل کام ہے۔ کاروبار بھی دراصل ایک تختیقی عمل ہے۔ جیسے کوئی کسان فصل حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے زمین تیار کرتا ہے، پانی دیتا ہے، پیچ پھیلتا ہے، کھاد ڈالتا ہے، جڑی بوٹیاں نکالتا ہے تب کہیں جا کر فصل لہبھاتی ہے۔ کاروبار میں بھی یہی حوصلہ اور انتظار چاہیے۔ چنی، بھنی اور کھنی (لقصان، دکان اور منافع) یہ کہاوات یونہی مشہور نہیں ہوئی (انور)۔ محنت کے ساتھ ساتھ چنیوٹی شیخوں کی سب سے اہم خوبی ان کا دسیع تجربہ ہے۔ ان کے مطابق اس تجربے کا کوئی نعم البدال نہیں۔ یہاں تک کہ کچھ لوگوں کے نزدیک تو تجربہ تعلیم سے بھی زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ ”تجربہ نہ صرف انسان کے اندر پوشیدہ صلاحیتوں کو بیدار کرتا ہے بلکہ ایک ایسی اندر وہی حس کو جنم دیتا ہے جو محل فیصلوں کا باعث نہیں ہے۔ چھٹی حس صرف تجربے سے ہی پیدا ہوتی ہے۔ کاروبار کے مضرمات کو سمجھنا اسی وقت ممکن ہے جن انسان تجربہ رکھتا ہو۔ پھونک کے قدم اٹھانا بھی تجربے ہی کی دین ہے۔ میرے بچانے تجربے کے حصول کے لیے کم عمری میں ہی مجھے نوٹ گئے پر لگا دیا (اشفاق)۔ ”پندرہ سو لے سال کی عمر میں ہی ہمیں کاروبار میں دھکیل دیا جاتا ہے اور بقیہ زندگی ہم اس بھنی میں کندن بنتے رہتے ہیں۔ عمر بھر کا یہ تجربہ ہی تو ہے جو ہمیں مارکیٹ میں دیتا ہے۔ کاروباری مراسم بننے میں بھی ایک لمبا عرصہ لگتا Comparative Advantage

ہے۔ عام لوگ اتنا انتظار نہیں کر پاتے۔ ہماری پیشانی پر کاروبار کا ٹھپہ دور سے نظر آ جاتا ہے اور لوگ ہمارے ساتھ لین دین میں کسی بچکچا بٹ کا شکار نہیں ہوتے۔ چھٹی حس یا Intuition (sub-conscious knowledge based on past experience) ہی کے نتیجہ میں نشوونما پاتی ہے۔ اس وسیع تجربے کی موجودگی میں کاروبار کے مختلف Stake holders، خاص طور پر مالیاتی اداروں کو مطمئن کرنا بھی مشکل نہیں ہوتا۔ ایک عام دولت مند شخص کے مقابلہ میں ایک کاروباری چینیوٹی ہو تو سمجھ دار لوگ چینیوٹی کو ہی ترجیح دیتے ہیں۔ اس کی وجہ ہماری سمجھ بوجھ اور تجربہ ہے۔ کاروبار کا تجربہ ملنے کے بعد کسی نئے شعبے کا انتخاب مشکل نہیں ہوتا گواں شعبے کا تجربہ بھی ضروری ہے۔ چڑبے کے کام میں ہماری سمجھ بوجھ نے ہمیں مکمل Monopoly دے دی۔ اسی وجہ سے اور لوگ یہاں آگے نہیں بڑھ سکتے۔

چینیوٹی شیخوں سے گفت گو کے بعد یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ تجربہ دراصل سیکھنے کا عمل ہے۔ کچھ لوگ چند برس میں سیکھ جاتے ہیں اور کچھ لوگ برس ہا برس بھی کام کرتے رہیں تو کچھ نہیں سیکھتے۔ بعض اوقات بنیادی معلومات تک رسائی اور سمجھ بوجھ کچھ ہی عرصہ میں ہو جاتی ہے اور پھر لوگ انھی اسماق کو بار بار دھراتے رہتے ہیں۔ مزید کچھ نہیں سیکھتے، اور آگے نہیں بڑھتے۔ تجربے کو روز و شب کی طوال سے نہیں ناپنا چاہیے۔ یہ دیکھنا چاہیے کہ ان روز و شب کے دوران سیکھنے کا عمل کس طرح آگے بڑھا۔ بسا اوقات بہت لمبا تجربہ بھی انسان کو شہادت میں مبتلا کر دیتا ہے اور وہ Risk Taking کی بنیادی خوبی سے دور ہونے لگتا ہے۔ گویا تجربہ دودھاری تلوار ہے۔ یہ انسان کی سوچ کو اس طرح محدود کر دیتا ہے کہ وہ مخصوص طریقہ کار کے علاوہ کوئی اور راستہ نہیں اپناتا۔ اسے Tunnel Vision بھی کہتے ہیں۔

ہمارے بچے جب بڑے ہوتے ہیں تو ہم انھیں کسی بزرگ یا کاروبار میں کام یا ب شخص کے پاس بھیجتے ہیں۔ صرف اسی لیے کہ کام یا ب لوگوں کا علم کتابوں سے بھی زیادہ ہوتا ہے۔ ان کی سمجھ بوجھ ذاتی مشاہدے کی دین ہے۔ ہم کا لجی یا یونیورسٹی کی تعلیم کی نظر نہیں کرتے لیکن ذاتی تجربے کا کوئی نعم البدل نہیں (اشغاق)،۔

کاروبار سے متعلقہ معلومات

(Knowledge of Industry)

کاروبار کے عمومی اصولوں تک رسائی اور ان کی مکمل سمجھ بوجھی اہمیت سے کوئی انکار نہیں کر سکتا لیکن کسی مخصوص کاروبار کے بارے میں مکمل Knowledge کاروبار کی کام یا بی کے لیے ضروری ہے۔ بازار میں کسی چیز کی مانگ ہے۔ اس خبر کا ماننا پہلی کام یا بی ہے لیکن اصل کام اس کے بعد شروع ہوتا ہے۔ مکمل میں چنیوٹی شیخوں کی کام یا بی کی ایک وجہ ان کا نالج بھی تھا۔ کوئی سٹم کے تحت سب سے بڑا فائدہ ہی نالج کا تھا۔ کس جگہ پر کس طرح کے کاروبار کی ضرورت ہے۔ منڈی کا اتار چڑھاؤ، لوگوں کا کاروباری روپ، رسوم و رواج اور عادات، کاروباری اسرار و رموز، موقعوں کی پرکھ مقابلہ اور مستقبل کے امکانات۔ ان سب باتوں تک پہنچنے کے لیے جن روابط کی ضرورت تھی وہ کوئی سٹم کے ذریعے ان لوگوں کو ایک ہی چھپتے تھے میسر آنے لگے۔ کوئی چھپوں میں چھپنے والے یہ سینڈ گریٹ ایسے ہی تھے جیسے کوئی شام کا کاروباری خبر چھپتا ہو۔ خبریں، گپ شپ، تبصرے، تقید، اشتہار، مکالمے اور بزرگوں کی سنجیدہ نصیحتیں۔ ان کوئی چھپوں کو ترمیتی سٹر کا نام بھی دیا جاسکتا ہے۔ معلومات کی بہم رسائی کے ساتھ ساتھ یہ کے بھی بڑے موقع میسر ہوتے۔ ”سرد یوں کی لمبی لمبی راتیں چنیوٹ کو یاد کرتے ہوئے یا پھر کاروبار کی باتیں کرتے ہوئے گزر جاتیں۔ ہمارے بزرگوں نے ان طویل راتوں میں جو خواب دیکھے ان کی تعبیر اب ہمارے سامنے ہے (اثر)۔“ ”ہماری برادری کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ ہم کاروباری معلومات چھپا کر نہیں رکھتے۔ ایک شخص یا ایک گھر انہ ساری دنیا کا کاروبار اکیلا تو نہیں کر سکتا۔ البتہ یہ معلومات دوسرے لوگوں تک پہنچ جائیں تو ان کا بھلا ضرور ہو جاتا ہے اسی خوبی کی بناء پر ہماری کام یا بی چند افراد تک محدود نہیں رہی بلکہ لاتعداد گھر انے کاروبار میں کامیاب و کامران ہوئے (جمیل)۔“ گھر میلو تقریبات، شادی بیاہ، انفرادی سٹھ پر ماننا جانا، یہ سب تعلقات میں اضافہ اور معلومات تک پہنچنے کے راستے ہیں۔ انھی سے

بائیمی ربط و ضبط بھی بڑھتا ہے۔ ہمارے معاشرے میں Networking کے لیے شادی یا یاد سے بڑھ کر اور کوئی موقع نہیں۔ آپ خوشی اور مسکراہٹ کے ساتھ کسی سے بھی ہاتھ ملائیں وہ لمحہ آپ کے مراسم کا نقطہ آغاز ہو گا۔ ہمارے بزرگ بہت زیادہ پڑھتے ہیں لکھنے نہ تھے۔ ان کی پہنچ اخبارات اور جرائد تک بھی نہ تھی۔ ان حالات میں خود کو ہر طرح کی معلومات سے آگاہ رکھنا ایک چیلنج تھا۔ لیکن اس چیلنج کو انہوں نے بہت سمجھ داری سے پورا کیا۔ جس شخص کو اپنے بزرگ کے بارے میں مکمل معلومات نہیں وہ ایک روز منہ کے بلگرتا ہے۔

”اپنے کاروبار اور اپنی پراؤکٹ کے بارے میں مکمل معلومات کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ گاہک کیا چاہتا ہے، اس کی تکلیف اورطمینان کیسے ہو گا، مارکیٹ کیسی ہے، معیار میں اضافہ کیسے ہو سکتا ہے، گاہک کی خواہش کو ضرورت کیسے بنانا ہے۔“ یہ وہ بنیادی سوال ہیں جہاں سے ہماری تربیت کا آغاز ہوتا ہے۔ کاروبار میں علم کے کئی پہلو ہیں۔ علم آپ کو جہاں تربیت سے آشنا کرتا ہے ویسے گفت گو کافی بھی سکھاتا ہے۔ علم کاروبار کے رموز سے آگاہ کرتا ہے۔ علم کاروبار کے تکلینی اور فنی پہلوؤں سے آشنا کرتا ہے۔ علم مارکینگ اور گروپوں کے راستے کھولتا ہے۔ علم لوگوں سے روابط اور میثاق کے طریقے بتاتا ہے۔ علم ڈگری بھی ہے اور ڈگری سے ماوراء بھی۔ جو لوگ باقاعدہ علم حاصل نہیں کر پاتے وہ یہ کمی تجربہ سے پوری کرتے ہیں۔ آج کل تو ہمارے لوگوں میں کوئی کمیوٹر کی مدد سے لی گئی یہ معلومات بے حد فائدہ مند ثابت ہوتی ہیں (احمد)۔“

”اگر ہم کاروبار سے پہلے معلومات اکٹھی نہ کرتے تو آج ہم اس مقام پر نہ پہنچتے۔ میں آج کل کے نوجوانوں کو دیکھتا ہوں تو افسوس ہوتا ہے۔ وہ معلومات بعد میں لیتے ہیں اور منصوبے پہلے بنالیتے ہیں۔ یہ کاروباری روایتیں۔ چنیوٹ برادری کے بزرگوں نے ایسا نہیں کیا۔ کچا کام نہیں کرنا چاہیے۔ کاروبار کرتے ہوئے آنکھیں اور کان کھلے رکھنا چاہیے۔ اسی سے سمجھ بوجھ میں اضافہ ہوتا ہے اسی سے ترقی کے دروازے کھلتے ہیں (اثر)۔“

کم منافع پر قناعت

کیا کاروبار کا مقصد صرف منافع کمانا ہے؟ چنیوٹی شیخوں میں ایک کہاوت مشہور ہے کہ کچھ عرصہ کے لیے کاروبار کرنا ہوتا تو زیادہ منافع کمایا جا سکتا ہے۔ ہمیشہ کے لیے کاروبار کرنا ہوتا تو تھوڑا منافع ہی بنیادی اصول ہے۔

”کاروبار نفع کے لیے کیا جاتا ہے لیکن نفع کے بھی کچھ اصول ہیں۔ کچھ لوگ ایک ہی دن میں امیر بنتا چاہتے ہیں لیکن ایسے لوگ کاروبار کے مقصد کو نہیں سمجھتے۔ کاروبار ایک طویل ریاضت کا نام ہے جس کا حقیقی مقصد نفس مطمئنہ اور رضائی الہی کا حصول ہے (اشر)۔“ ایک دن میں امیر بننے کی خواہش کو کچھ تو ہو سکتی ہے کاروبار نہیں۔ میرے والد کا کہنا تھا کہ گاہک کو بھی یہ احساس ہونا چاہیے کہ وہ کچھ بار کے نہیں جیت کے جا رہا ہے۔ اگر وہ اس احساس کے ساتھ دوکان سے واپس جائے کہ اس نے گھٹائی کا سودا کیا ہے تو وہ دوسرا بار وہاں نہیں آئے گا۔“ کاروبار تو ہے ہی بھروسہ۔ کاروبار کو عبادت کا رتبہ اس وقت ملتا ہے جب گاہک آنکھیں بند کر کے اعتماد کرنے لگے اور ہم اس اعتماد کو تھیس نہ لگنے دیں۔ ایس۔ ایم۔ اشراق نے یہ باتیں کہتے ہوئے یہ شعر بھی سنایا۔

خیال خاطر احباب چاہیے ہر دم
انیں تھیں نہ لگ جائے آنکھیں کو

”اسی لیے تو نیک تاجر کا مقام ولیوں اور درویشوں کے ساتھ ہے کہ وہ دوسروں کے ساتھ وہی سلوک کرتا ہے جیسا سلوک وہ چاہتا ہے کہ اس کے ساتھ کیا جائے“ ”Win win situation“ کی کاروبار کی کام یابی کا اصل گر ہے۔ کم منافع ہی اصل منافع ہے۔ یہی وہ طریقہ ہے جس سے کاروبار پھیلتا ہے۔ میرے چپا ایک سی سنائی کہاوت سنایا کرتے۔ ایک عام کالہار نے کسی سے پوچھا ہم دونوں نے منڈی سے گھی کے دس کنٹر خریدے۔ تمہارے سب بک گئے میرا ایک کنٹر بھی نہیں بکا۔ شیخ نے کہا تم بیس فیصد منافع مانگ رہے تھے جب کہ میں نے جتنے کے کنٹر لیے اسی قیمت پر بچ دیے۔ ایک دھیلا بھی منافع نہ

رکھا۔ تو پھر ایسے کاروبار کا فائدہ..... اس دکان دار نے حیرت سے پوچھا۔ ”دس خالی کنسترومنٹ میر انفع ہیں اور پھر وہ دس گا بک بھی تو یہیں جواب کہیں اور نہیں جائیں گے۔“ چینیوں کا جواب تھا۔ ”ایک بار ہمارا ایک غیر ملکی کمپنی سے مقابلہ شروع ہو گیا۔ ہم تین سال تک کسی منافع کے بغیر مال یچھے رہے۔ ہمیں مارکیٹ میں رہنا تھا کیونکہ مارکیٹ سے نکل کر واپس آنا ممکن نہیں ہوتا۔ ہمیں اپنے مال کی کوئی پہنچی اعتقاد تھا۔ بالآخر جیسے ہماری ہی ہوئی۔ لبے عرصہ کے لیے کام کرنا ہو تو معیار اور کم منافع سے اچھا کوئی اصول نہیں۔“ کاروبار میں دو فریق ہوتے ہیں۔ ایک لینے والا اور دوسرا دینے والا۔ دونوں کا فائدہ ہو گا تو کاروبار آگے بڑھے گا۔ یہ بات ہمیں پہلے روز تکھائی جاتی ہے۔ کاروبار اندازی لوگوں کے ہاتھ میں آ کر بدنام ہو جاتا ہے۔ کاروبار صرف منافع میں نہیں، دولت کی گردش میں بھی ہے۔ اچھا کاروباری نہ خیرہ اندوزی کرے گا نہ ملاوٹ کی طرف جائے گا نہ کم تو لے گا۔ اس کی روزی گا بک سے بندھی ہوتی ہے۔ وہ گا بک کو دھوک دے کر اپنی روزی کے دروازے بند نہیں کرتا۔“ آج کل کئی دوکانوں پر لکھا ہوتا ہے ”خریدا ہو مال واپس یا تبدیل نہ ہو گا۔“ میں سمجھتا ہوں کاروبار کی اس سے بڑی تو یہیں اور کوئی نہیں۔ آپ امریکا چلے جائیں، یورپ چلے جائیں، بڑے بڑے شورز میں تین ماہ بعد بھی مال واپس ہو سکتا ہے۔ یہ کہنا کہ خریدا ہو مال واپس نہیں ہو سکتا اس بات کا اعتراف ہے کہ کچھ گڑ بڑھے۔ ہمیں خود اپنے مال پر اعتماد نہیں یا ہمیں صرف اپنے منافع سے غرض ہے۔ ہمیں گا بک کی جیب پر نظر رکھنے کی بجائے اس پر Investment کرنی چاہیے۔ ”بد عہدی لائچ، ذخیرہ اندوزی۔ یہ ساری باتیں کاروبار نہیں لوٹ مار ہے اور چینیوں شخوں لوٹ مار نہیں کی۔ یہی ان کی کام یابی کا پہلا اصول ہے۔“

اچھا انٹرپرینور منافع کے بارے میں نہیں سوچتا وہ صرف کام یابی کے بارے میں سوچتا ہے۔ وہ صرف یہ سوچتا ہے کہ وہ کنٹرول سکے سکتا ہے۔ مثلاً اس کے پاس دس لاکھ ہوں تو وہ سوچے گا کہ اگر وہ پانچ لاکھ کاروبار میں لگائے اور یہ پانچ لاکھ چلے بھی جائیں تو کیا وہ یہ نقصان برداشت کر سکتا ہے۔ جب انسان کی سوچ منافع یا Rate of Return سے بلند ہونے لگتی ہے تو کام یابی کے معنی بدلتے ہیں۔ جو لوگ of Return کو سامنے رکھ کے کاروبار کرتے ہیں وہ کبھی کسی بڑی کام یابی سے ہمکنار نہیں ہو سکتے۔ یہ وہ خوبی ہے جسے انٹرپرینور شپ کی زبان میں Entrepreneurial risk taking کہا جاتا ہے۔

غربت یا معمولی کاروبار سے آغاز

ہر چنیوٹی شیخ کی کہانی معمولی کاروبار سے شروع ہوتی ہے۔ ڈیڑھ دو سو برس پہلے چنیوٹی شیخ برادری کے اکثر لوگ معاشری بدحالی اور غربت کا شکار تھے۔ صرف خواجہ سلطان گلوں کا خاندان نسبتاً آسودگی کی زندگی گزارتا تھا۔ ان لوگوں کو دولت، شہرت اور نیک نامی جیسی نعمتیں ایک دن میں نہیں ملیں۔ یہ سب پچھلے ڈیڑھ سو سال کی محنت کا نتیجہ ہے۔ اس سے پہلے یہ لوگ اپنے شہر میں معمولی دکانداری کرتے پھر روزگار کی تلاش میں مختلف شہروں میں بھکلتے پھرتے۔ تبی دامن، تبی دست۔ خواجہ سلطان گلوں کے خاندان کے سوا، نہ ان کے پاس زمین اور جا گیریں تھیں، نہ حویلیاں اور مال و اسباب۔ حالات سے تنگ آ کر برادری کے چند افراد گھر بار چھوڑ کر ملکتے جا پہنچ۔ بھرت کے اس سفر سے وہ کہانی شروع ہوتی ہے جس کی برصغیر میں شاید ہی کوئی مثال ہو۔ غربت اور معاشری بدحالی کا یہ عالم کسی ایک گھر انے تک محدود نہ تھا۔ چنیوٹی برادری کے تقریباً تمام گھر انوں نے اپنے کاروبار کا آغاز اسی طرح کیا۔ نہ کسی معاشری ادارے نے ان کی مدد کی، نہ کوئی بینک یا مہماں جن آگے آیا لیکن اس کے باوجود یہ لوگ ناقابل یقین کام یا بیان حاصل کرنے لگے۔ ”مجھے یہ کہنے میں قطعی کوئی حاجب نہیں کہ ہمارے بزرگ انتہائی غربت میں زندگی گزارتے تھے۔ ان دونوں چنیوٹ ایک پسمندہ قصہ تھا۔ چک جھرہ نامی قصبہ میں ریلوے ٹیشن تعمیر ہوا تو انہوں نے مسافروں سے ملکتہ اور مدراس نامی شہروں کا نام سننا۔ یہ بات سن کر وہ بہت حیران ہوئے کہ ان شہروں میں محنت کرنے والوں کی زندگی بدل جاتی ہے۔ وہ بھی اپنی زندگی سے خوش نہ تھے۔ ایک روز گھر سے نکلے گاڑی میں سوار ہوئے۔ ملکتہ پہنچ اور پھر واقعی ان کی زندگی بدل گئی..... 1934ء تک میرا پنا خاندان ایک شوہینگری کا مالک بن چکا تھا جس کی تمام مشینی جاپان سے برآمد ہوئی تھی (محبوب)۔ ہر چنیوٹی خاندان کی کہانی کچھ اسی طرح شروع ہوتی ہے۔ یہاں تک کہ ان کہانیوں میں سے مختلف افراد کے نام نکال دیے جائیں تو یہ ایک ہی داستان دکھائی دے گی۔ چنیوٹ، محرومی، ملکتہ، محنت، مزدوری اور پھر بے پناہ کام یا بی۔

چینیوں ایسوں میں صدی میں ایک چینوں سا قصبہ تھا اور اس وقت یہاں چینیوں شیخ برادری کے علاوہ بھی ہزاروں لوگ آباد تھے۔ چند ایک جا گیردار گھروں کے علاوہ ان میں اکثریت مفلس و ناداری تھے لیکن غربت کے آگے بھیار نہ ڈالنے کی رسم کسی اور سے نہیں چینیوں برادری سے شروع ہوئی۔ ”ہمارے پاس کھونے کے لیے کچھ نہیں البتہ جیتنے کے لیے بہت کچھ تھا۔ سب لوگ ایک جیسے سماجی اور معاشی حالات کا شکار تھے۔ غریب اور بے روزگار۔ ان حالات میں جس نے غربت کو لکارا وہ کامیاب ہوتا چلا گیا (اثر)۔ حالات کی یکسانی، معاشی بدحالی اور غربت۔ یہ باتیں چینیوں برادری کے ہر گھر ان میں مشترک نظر آتی ہیں۔ لیکن سوال یہ ہے کہ غریب تو کروڑوں کی تعداد میں ہیں۔ وہ سب اس مقام تک کیوں نہیں پہنچتے۔ چینیوں برادری کی کہانی اس سوال کا جواب بھی دیتی ہے۔ ”غربت کو وہ ہی لوگ تنحیہ کرتے ہیں جو اپنے لیے کوئی مقصد چین لیں اور پھر اس کے حصول کے لیے جان کی بازی لگادیں (قمر)۔ ”مقصد کے بغیر زندگی بے معنی بھی ہے اور رائیگاں بھی لیکن مقصد کا حصول آسان نہیں۔ صبر، شکر، تجگ و سی اور آزمائش کی کئی منزلوں سے گذرنا پڑتا ہے۔“ ایسے ایم فسیر نے جو دین گروپ کے معماروں میں سے ہیں الیکٹریکی کہانیاں سنائیں جو غربت میں گھرے لوگوں کے لیے امید کے پیغام سے کہنیں۔ ”لوگ غربت کو برآ بھلا کہتے ہیں لیکن اس سے نکلنے کے لیے جان کی بازی لگانے سے گریز کیوں کرتے ہیں۔ غربت سے نکلنے کا ایک راستہ بھی تو ہے جس کا نام ہے محنت اور مسلسل جدوجہد۔“

غربت ایک بہت بڑی قوت محکمہ کیا Driving Force بھی ہے۔ وہ لوگ کام یا ب ہوتے ہیں جن کے پاس کچھ نہ ہو۔ سرمایہ انظر پر نیورسپ کے لیے زہر قاتل بھی ہن سکتا ہے۔ امیر لوگوں میں اکثریت ان کی ہوگی جو کچھ عرصہ میں معمولی حیثیت رکھتے تھے یا ان کے پاس معمولی وسائل بھی نہ تھے اور پھر وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ انہوں نے مٹی کو بھی ہاتھ لگایا تو وہ سونا بن گئی۔ یہ قانون قدرت بھی ہے کہ لوگوں کے دن بدلتے رہیں۔ اگر دولت صرف امیروں کو ہی ملے تو زندگی کی ساری چیل پہل، گھما گہمی ختم ہو جائے۔ جدوجہد کا راستہ تغیرتی اس لیے ہوا کہ لوگ اپنی زندگی بدل سکیں اور ان کی غربت ترقی کی راہ میں پہاڑ کی طرح حائل نہ ہو سکے۔

بازی امداد اور برادری کا نظام

بازی امداد اور برادری کا نظام چنیوٹی شن برادری کے عروج میں ایک اہم عنصر تھا۔

شروع شروع میں جب یہ لوگ کلکتہ پہنچتے تو بالکل اجنبی تھے۔ نیا شہر نئے لوگ، نئی زبان۔ چک جھمرہ سے لا بہور اور پھر کلکتہ..... یہ سفر آسان نہ تھا۔ کلکتہ جیسے شہر میں رہنے والے سچھپانے کا کوئی باقاعدہ انتظام کیسے ہوتا لیکن جب بہت سے لوگ جمع ہو گئے تو انہوں نے اپنے روابط کو ایک ٹکل دینا شروع کر دی۔ باہمی تعاون کا ایک نظام وضع ہونے لگا۔ یوں تو پہلے بھی ان میں سے آجھا لوگ مل کر رہتے تھے لیکن اب یہی کام بڑے پیمانے پر ہونے لگا۔ یہ لوگ کسی ایک محلہ میں بڑا سا گھر یا ایک دوسرے سے مل جت کئی ایک گھر کرائے پر حاصل کرتے اور وہیں رہائش پذیر ہو جاتے۔ ”میسون افراد پر مشتمل یہ گھر مل جل کر چالایا جاتا۔ چنیوٹ سے آٹا، گھنی اور دیگر سوغا تیں لائی جاتیں۔ وہیں سے حمام آتا۔ وہیں سے باورچی، وہیں سے چوکیدار۔ اس نظام کو کوئی سٹم کا نام دیا گیا۔ مدرس میں کوئی سٹم کو بلکہ کہا جاتا تھا۔ کوئیوں میں سے چوکیدار۔ مدرس کو کوئی سٹم کا نام دیا گیا۔ مدرس میں کوئی سٹم کو بلکہ کہا جاتا تھا۔ کوئیوں میں بعض اوقات پچاس پچاس لوگ قیام رکھتے۔ سب کا لکھا کھانا پکتا۔ دوپہر کا کھانا تو کام پر جاتے ہوئے سب اپنے ہم راہ لے جاتے لیکن رات کا کھانا ہمیشہ مل کر کھایا جاتا۔ عام طور پر کسی کو گھر سے باہر کھانے کی اجازت نہ ہوتی۔ رات کے کھانے کے بعد دیر تک گپ شپ ہوتی۔ دن بھر کے واقعات، تجربے، نفع نقصان کے قصے۔ محفلیں کاروباری نکتہ نگاہ سے بھی بے حد مفید تھیں۔ ایک دوسرے کی کامیابی اور ناکامی کی بھی خبر ملتی۔ بہت سے نئے مواقع کی نشاندہی ہوتی۔ باہمی محبت اور میل جوں کے اس احساس نے بڑی یہ جہتی پیدا کر دی تھی (انعام)۔ جو لوگ کاروبار میں آگے بڑھ جاتے وہ الگ رہائش اختیار کر لیتے اور بعض اوقات اپنے اہل خانہ کو بھی لے آتے لیکن یہ رہائش گاہیں بھی زیادہ تر مہمان خانوں کا ہی سماں پیش کرتی تھیں۔ ”ہمارے دادا مہمان نوازی میں بہت شہرت رکھتے تھے۔ ان کے بارے دو طرح کے مہمان رہنے کے لیے آتے۔ ایک تو وہ جو سارا دن کام کرتے اور رات کو صرف سونے کے لیے پہنچتے اور ایک وہ جن کا کھانا پینا بھی دادا کے ذمہ ہوتا۔ کھانے پینے والے مہمانوں کو ”خوراکی“ والے

مہمان کہا جاتا تھا۔ یہ عام طور پر برادری کے وہ نوجوان ہوتے جو تازہ تازہ مکمل پہنچتے۔ پہلے مینے کے دوران ان کی رہائش اور خوارک کا انتظام بالکل مفت ہو جاتا تھا۔ ”میں نے خود اپنا گھر لینے سے پہلے ایک کوئی میں کئی ماہ گزارے۔ کوئی میں گزرنا ہوا یہ وقت بہت خوش گوار تھا۔ ایک اجنبی شہر اور ماحول میں یہ جگہ ایک جذباتی سہارا تھی۔ تھائی کا علاج بھی ہوتا اور تربیت بھی ملتی۔“

کسی اجنبی جگہ مل جل کر بہنے کی یہ روایت صرف چنیوٹ برادری سے ہی مخصوص نہیں۔ دنیا میں جہاں کہیں کاروبار کے موقع پیدا ہوئے تو بھرت کر کے آنے والوں کا ابتدائی دور اسی انداز میں گزار۔ یورپ کے ممالک سے مختلف لسانی اور نسلی گروہ جب امریکہ پہنچ تو وہ ہر یہ سے شہروں میں اسی انداز میں رہتے تھے۔ یہودی جو آج امریکہ کے کاروبار پر چھائے نظر آتے ہیں وہ بھی کسی پری کے عالم میں امریکہ پہنچ کر ایک ہی چھت تلے رہتے رہے۔ پاکستان میں بھی اس طرح کی بہت سی مثالیں ملتی ہیں۔ منڈی بہاء الدین ضلع کے نواح میں ایک گاؤں کے تقریباً پانچ سو افراد فرانس کے شہر پیرس میں رہتے ہیں۔ بہت سال پہلے یہاں کا ایک شخص پیرس پہنچا اور پھر قطار لگ گئی۔ ان میں سے اکثر لوگ کنسٹرکشن کے کام سے منسلک ہیں۔ انھی میں سے ایک انٹر پر نیور ناصر عباس تارڑ اور ان کے بھائی ظفر عباس تارڑ کا کہنا تھا کہ وہ لوگ اسی لیے آگے بڑھنے میں کام پاب ہوئے کہ انھیں ایک دوسرے کا تعاون اور مدد حاصل تھی۔ ان کا گھر نوادران کا ڈریہ بن چکا ہے۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ ان میں سے کئی لوگ طویل عرصہ گذارنے کے باوجود فرانسیسی زبان سے محض معمولی شد برکھتے ہیں لیکن محنت کی عادت انھیں آگے لے جاتی ہے۔ یہ لوگ نہ صرف طین عزیز کے لیے زر مبارکہ کرتے ہیں بلکہ عطیات بھی دیتے ہیں۔ یعنی انٹر پر نیور شپ کی وہی بنیادی خوبیاں۔ اسی طرح ناروے اور سویڈن کے بعض علاقوں میں ایک ہی خاندان اور علاقوں کے بیسیوں لوگ آباد ہیں۔ میر پور، گجرات اور کھاریاں کے لوگ بھی بريطانیہ اور یورپ میں گروہ درگروہ پہنچ۔ اس حوالے سے اہل چنیوٹ کا کوئی منفرد کام نہیں تاہم اس سٹم نے باہمی مشاورت، یگانگت اور معلومات تک رسائی کی ایسی بنیاد فراہم کی جو ان کے لیے آگے بڑھنے میں انتہائی مدد و معاون ثابت ہوئی۔

اخلاقی اقدار اور سادہ گھر پیوزندگی

کوئی بھی بڑا کاروبار اخلاقی اقدار سے دور رہ کر نہیں ہو سکتا۔

چینیوٹ برادری کے لوگ عمومی طور پر بہت گہرے مذہبی رجحانات کے حامل تھے۔ مذہب سے ان کا رشتہ شاید اس لیے بھی بہت مضبوط تھا کہ ان میں سے اکثریت کو مسلمان ہوتے کچھ زیادہ عرصہ نہیں گز راتھا۔ اسلام قبول کرنے کا یہ واقعہ غالباً ستر ہویں یا اٹھا رہویں صدی کے دوران رونما ہوا۔ مذہب سے یہ وابستگی سماجی اقدار پر بھی گہرے نقوش کا باعث بنتی رہی۔ توحید آخترت پر یقین، ایفائے عبد، جھوٹ سے نفرت، ہمدردی، ایثار اور قربانی۔ ان اقدار نے ان کے گروہی تشخیص کو اور نمایاں کیا۔ پابندی وقت، شب و روز محنت اور کفایت شعاراتی حصی خوبیاں انھیں دوسرے کاروباری افراد سے منفرد بناتی رہیں۔ بچپن سے ہی انھیں ایک مضبوط اور کڑے اخلاقی سانچے میں ڈھالا جاتا اور پھر یہی خوبیاں ساری عمران کے ہمراکاب رہتیں۔ ”چینیوٹ میں ہمیں شام ڈھلنے کے بعد گھر سے باہر بہنے کی اجازت نہ تھی۔ یہ ممکن ہی نہ تھا کہ تم مقررہ وقت کے بعد گھر پہنچیں اور دروازہ کھلا ہوا ملے۔ مجھے یاد ہے ایک بار مجھے دوستوں کے ساتھ کھلیتے کچھ تاثیر ہو گئی۔ گھر پہنچا تو دروازہ بند ہو چکا تھا۔ منت سماجت، رونا دھونا، چیخ و پکار۔ میں نے ہر جا بہ استعمال کیا لیکن کوئی بھی شے میرے دادا کو متاثر نہ کر سکی۔ حکم یہ تھا کہ میں چوں کہ نمازِ غرب سے پہلے گھر نہیں پہنچا اس لیے اب گھر میں داخل نہیں ہو سکتا۔ میں نے ساری رات روتے ہجکیاں لیتے ہوئے گھر کے باہر سیر ہیوں پر گزار دی۔ اس واقعہ کے بعد پھر کبھی مجھے گھر پہنچنے میں ایک لمحہ کی بھی تاخیر نہ ہوئی (اقبال)۔ یہی عادات لے کر یہ لوگ دوسرے شہروں میں گئے۔ گوہاں گھر کا سخت ڈسپلن تو نہ تھا لیکن ان کے قدم اس آزاد فضائیں بھی ڈگمگانے نہ پائے۔ ”برادری کے بہت سے افرادِ لکلتے میں موجود تھے۔ ہم جب بھی ادھر ادھر گھومنے میں ہر لمحے یا احساس رہتا کہ ان میں سے کوئی نہ کوئی ہمیں دیکھ رہا ہے۔ ہماری ہلکی سی کوتاہی بھی لوگوں کی نظر وہ سے چھپی نہ رہتی اور بہت جلد عام ہو جاتی۔ ہمارے باہ

شادیاں چونکہ برادری سے باہر نہ ہوتی تھیں اس لیے اچھی برقی شہرت اور بھی زیادہ اہمیت رکھتی تھی۔ جو لوگ محنت سے جی چاتے یا بری عادتوں کا شکار ہوتے وہ برادری سے کٹ کے رہ جاتے۔ ہمیں یہ خوف ہمیشہ دامن گیر رہتا کہ کوئی ایسی اغفرش نہ ہو جائے جس کی وجہ سے چنیوٹ میں بیٹھے ہمارے بزرگوں کا سر شرم سے جھک جائے۔ ایک مشہور مصنف میکس و بیز بھی entrepreneurship کو پروٹھٹ اقدار سے وابستہ سمجھتا ہے۔ ان اقدار میں بھی ایثار، قربانی اور رواداری کو اولیت حاصل ہے۔ بعض Sociologists کے نزد یہکہ وہ معاشرتی گروہ جو کسی وجہ سے اپنی سیاسی اہمیت کو ہوئی تھیں تجارت کے میدان میں بہت تیزی سے ابھرتے ہیں۔ انگریزوں کی آمد کے بعد مسلمانوں کو بھی محرومی کا سامنا کرنا پڑا۔ شاید یہ کام یابی اس کا عمل ہو لیکن یہ عمل صرف چنیوٹ برادری تک محدود نہیں رہا۔ اس میں میکن بورہوں، سوداگران و بیلی کے علاوہ بھیرہ، قصور اور ملتان کے دیگر شیخ بھی شامل تھے۔

چنیوٹ کے جو لوگ شروع شروع میں وہاں سے نکلے وہ قرآن و حدیث کے علم سے بہرہ دو رہتے۔ یہی ان کی ابتدائی تعلیم بھی تھی۔ ان میں سے کچھ قرآن پاک کے حافظ بھی تھے۔ یہ روایت ابھی تک کئی گھر انوں میں موجود ہے۔ ”رزق تھوڑا ہو یا زیادہ، صاف تھرا اور پاک ہونا چاہیے۔ جب مجھے لوگ کہتے ہیں کہ ”یہاں سب چلتا ہے“ تو مجھے دکھ ہوتا ہے۔ آپ لوگوں کو چند روز کے لیے تو دھوکہ دے سکتے ہیں ہمیشہ کے لیے نہیں۔ تاریخ کا سبق ہے کہ کسی بد دیانت قوم نے معاشی ترقی نہیں کی۔ کوئی بد دیانت شخص کام یابی حاصل نہیں کر سکتا۔ پاکستان میں اس منفی رجحان کو ختم کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ دلیل کہ ”سب ایسا کرتے ہیں، انتہائی کمزور دلیل ہے۔ ہر انسان اگر جھوٹ بولنے لگے تو جھوٹ جائز نہیں ہو سکتا۔“ ہم سب اپنے عمل کے جواب دہیں۔ روزِ حساب یہ دلیل کون مانے گا کہ اس نے جھوٹ اس لیے بولایا ملا وہ اس لیے کی کہ دوسرے لوگ بھی کر رہے تھے (اشفاق)۔ یہ ہے وہ اخلاقی ڈھانچہ جس میں ان لوگوں کی تربیت ہوئی۔ ”آج ہم بھی زمانے کی رو میں بنتے گے ہیں۔ اخلاق کا وہ عالم نہیں رہا۔ لیکن پھر بھی ہمارا وہ جو دغدغہ تھا ہے (اثر)۔“

ہجرت اور سفر در سفر

کاروبار کے لیے ہجرت کرنا ایک تدبیم روایت ہے۔ تاجر تو ہوتا ہی مسافر ہے۔

اسلامی سماج میں بھی ہجرت کا تصور بہت گہرے معانی رکھتا ہے۔ ایک ایسی روایت جس کی پیروی مسلمان ہو گئے شوق سے کرتے رہے۔ چینیوٹ برادری کے آئش افراد نے بھی چینیوٹ سے نقل مکانی اسی جذبے کے تحت کی۔ 1857ء کے بعد وہ اپنے شہر سے نکلا شروع ہوئے۔ کلکتہ، مدراس، بنگلہ، کانپور، لاہور، بیلی، امیرسراہ پھر قیام پاکستان کے بعد کراچی اور ڈھاکہ۔ اسی پر کیا موقوف 1915ء کے لگ بھگ یہ لوگ نیپال، رنگون اور جاپان تک جا پہنچے تھے۔ ”بھا جڑ“ یا غربت کی ختیوں نے بھی انھیں گھر سے نکلنے پر آمادہ کیا۔ ”مجھ سے ایک بار کسی نے پوچھا کہ تم کہاں کے رہنے والے ہو تو میں نے اسے بتایا کہ کاروباری شخص کا کوئی گھر نہیں ہوتا۔ وہ وہیں کا ہو جاتا ہے جہاں اس کا کاروبار ہو۔ میرے تایا اور والد کی قبریں کلکتہ میں ہیں۔ ایک بچاؤ ہاکہ میں دفن ہیں۔ ایک بھائی لاہور، ایک کراچی اور ایک فیصل آباد کی مٹی میں سور ہاہے۔ تایا کا بیٹا امریکہ چلا گیا اور گز شستہ میں سال سے ویس ہے۔ کاتب تقدیر نے ہمارے لیے کوئی مستقل ٹھکانہ تحریر ہی نہیں کیا (مگنینہ)۔ ”ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ ہجرت میں برکت ہے۔ اسی سے خوش حالی کی راہیں نکلتی ہیں۔ ہمیں جو کچھ ملا گھر سے نکلنے کے بعد ہی ملا۔ یہ سفر ہجرت کے اسلامی تصور کے تحت بھی کیے گئے۔ جب کسی جگہ عزت ناموس اور روزگار یقینی نہ ہو تو کہیں اور چلے جانا چاہیے (انور)۔“

”چینیوٹ سے نکلا ہمارے لیے ضروری تھا۔ نہ سڑک، نہ ریل، نہ بندگاہ۔ چینیوٹ کے محدود واقع پر ہمیں ترقی کا سورج نظر نہ آتا۔ دولت تو بڑے شہروں میں ملتی ہے یا پھر سمندروں کے کنارے جہاں بڑے بڑے جہاز انگریز انداز ہوتے ہیں۔ کلکتہ کے ساحل پر کھڑے ہو کر ہمیں دنیا سمٹی ہوئی محسوس ہوئی۔ ہمیں یوں لگا جیسے یہ جہاز ہمیں کہیں بھی لے جاسکتے ہیں۔ کلکتہ اور مدراس، یہ ہمارے لیے خوابوں کے شہر ثابت

ہوئے۔ چینیوں ڈریم کو تعبیر نہیں پر آ کے ملی۔ چینیوں میں بھی ہم محنت کرتے تھے لیکن اس محنت کا کوئی نتیجہ نہ رکتا۔ ملکتہ میں جو محنت ہوئی اس نے کاروبار کے نئے راستے کھول دیے (انور)۔ ”سفر و سیلہ فلفرہ“ میں میمنوں کو Trader Merchants کا ہے۔ اس ملک میں ہم سے زیادہ سفر کسی اور نہیں کیا۔ میمنوں کو جاتا ہے لیکن نئے شہروں کی تلاش اور آبلہ پائی میں ہم بھی ان سے پیچھے نہیں۔ میمن صرف اسی شہر میں جاتے تھے جہاں ان کی کمیونٹی موجود ہوتی۔ ہم نے خود پر یہ شرط عائد نہ کی (الاطاف)۔ ”ڈیرہ ہوسال پہلے سفر کی صعبوتوں کا اندازہ آپ نہیں کر سکتے جب ریلوے شیشن سے چینیوں پیچھے کے لیے بھی پندرہ کلو میٹر پیدل چلنا پڑتا تھا۔ نہ موبائل، نہ ہوٹل، نہ فاست فوڈ۔ ہمیں منزل کا نٹوں پر چلنے کے بعد ملی (ریاض)۔ ”میرے دادا نے چینیوں سے الہ آباد تک کا سفر اونٹوں پر کیا تھا۔ ملکتہ جاتے ہوئے یہ ان کی پہلی منزل تھی۔ اس منزل کے بعد ساری منزلیں آسان ہو گئیں (جے کے)۔“

”گھر ہار چھوڑ کر جبکی شہروں کی خاک چھانتا۔ یہ ایک مشکل عمل ہے۔ پنجاب کے ایک صوفی شاعر کا کہنا ہے کہ ”شالا کوئی مسافرنہ تھیوے، لکھ جہاں تھیں بھارے ہو (اے کاش کسی کو مسافرنہ بننا پڑے کے کگلی کو چوں کے پتکے بھی ان سے بہتر ہوتے ہیں)“، لیکن میرا یقین ہے کہ دنیا اسی کو ملتی ہے جو پرانی دنیا چھوڑنے پر آمادہ ہو (گلینہ)۔ ”سیرہ می کے آگلے پانیداں پر وہی قدم رکھتا ہے جو پیچھے سے اپنا قدم اٹھائے۔ ہمارے بزرگ اپنے دوستوں سے کچھ رقم پکڑتے اور ریلوے اسٹیشن پہنچ جاتے اور پھر جس طرف کی گاڑی پہلے آتی اسی طرف روانہ ہو جاتے۔ بر صیریر میں پچھلی ہوئی ریل کی پٹری ہماری جست جو کی گواہ ہے (اثر)۔“

ہجرت محض سفر کا نام نہیں۔ ہجرت میں آگے بڑھنے کی جست جو بھی ضروری ہے۔ چینیوں اس زمانے میں بھی ہزاروں افراد پر مشتمل ایک اچھا خاصاً قصبہ تھا لیکن یہاں کے وہی لوگ ترقی سے ہمکنار ہوئے جنہوں نے آرزوؤں کی گنگھڑی سر پر رکھی اور گھر سے نکلنے لگے۔ ملکتہ ان لوگوں کے لیے Land of opportunities بن گیا۔ یہ سفر اسی طرح کا کوئی سفر تھا جو یورپ سے نکل کر امریکہ پہنچنے والوں نے اختیار کیا۔ تاریخ ایسی ان گنت مثالیں پیش کرتی ہے جب معاش کی تلاش میں گھر سے نکلنے والوں نے

حیران کن کام یابی حاصل کی۔ مسلمان تاجر عرب سے نکلے اور پھر پوری دنیا میں پھیل گئے۔ مشرقی ایشیا میں تو اسلام کا فروغ ہی تاجروں سے ہوا جو سمندر پر سفر کرتے ہوئے نہ جانے کہاں تک جا پہنچے۔ ”ایک کاروباری سگ و خشت اور گھر بار سے دل نہیں لگاتا اس کا دل تو وہاں ہوتا ہے جہاں اس کا کاروبار ہو۔ میں تو یہی کہوں گا کہ کاروبار کرنا ہے تو گھر سے نکلنے کے لیے تیار ہو (اثر)۔“



میر کاشنی پوشاں
میر کاشنی پوشاں
میر کاشنی پوشاں

پہلا کاروبار، چڑھتے سے آغاز

تقریباً تمام چینیوں گروپس نے اپنے کاروبار کا آغاز چڑھتے سے کیا۔

شروع شروع میں یہ لوگ مختلف نوعیت کی چھوٹی مولیٰ تجارت پر ہی اکتفا کرتے رہے۔ غلے اور مختلف اجنبیس کی خرید و فروخت۔ کچھ دیر بعد گوکاروبار کا عملی تجربہ بھی ہو گیا لیکن ابھی کسی اہم موڑ کا انتظار تھا اور وہ موڑ چڑھتے کے کاروبار کی صورت میں رونما ہوا۔ ”یوں تو ہماری برادری کے اکثر گھرانوں نے اپنے کاروبار کا آغاز چڑھتے کی خرید و فروخت سے ہی کیا لیکن پہلی بار اس کاروبار میں آنے کا سہرا ہمارے ایک بزرگ محمد دین المعروف چوناگلی والے کے سر بندھتا ہے۔ وہ بہت ذہین اور موقع شناس انسان تھے۔ وقت کے ساتھ ساتھ ان کے وسائل میں اضافہ ہونے لگا تو انھیں کسی بڑے کاروبار کی تلاش ہوئی لیکن اس وقت تجارت کے میدان میں ہندوؤں کا اس قدر غلبہ تھا کہ انھیں کوئی راستہ دھائی نہ دیتا۔ وہ ہر روز خوش پوشاک ہندو تاجر ہوں کو بڑی بڑی منڈیوں اور کاروباری مراکز میں چلتا پھر تاد کیتھے اور حیران ہوتے۔ لیکن اچبھے کی چیز یقینی کہ اچھے لباس کے باوجود وہ پیروں سے عام طور پر نہ گئے ہوتے۔ محمد دین صاحب کو آہستہ آہستہ علم ہوا کہ یہ سب کچھ ہندوؤں کی تعلیمات کی وجہ سے ہے۔ ہندو چڑھتے کو پاؤں میں پہننا تو درکنار گناہاتھ لگانا بھی گناہ بھختی ہیں..... یہ ایک بہت بڑی دریافت تھی اور پھر اسی دریافت سے ہماری ترقی کا نیا سورج طلوع ہوا اور وہ موڑ آگیا جہاں سے ہم چڑھتے کے کاروبار کی طرف راغب ہوئے (شہزادہ)۔ کھالوں کی معمولی خرید و فروخت سے شروع ہونے والا یہ کام ایک روز مکمل کاروباری شعبہ کی صورت اختیار کر گیا۔ کھالوں کی خریداری آڑھت، شو مینی فیکر نگ، ٹیزیری اور پھر چڑھتے کی بیسیوں اور مصنوعات۔ اٹھ پر نیور شپ میں سرمایہ اور کاروبار کے داؤ پیچ سے آ گاہی کے علاوہ کسی ایک شعبہ میں تکنیکی مہارت کو خاص اہمیت حاصل ہے (فواڈ)۔ چڑھتے کے شعبہ میں یہ مہارت حاصل کرنے کی دیر تھی کہ چینیوں گروپس کی صورت میں معمولی تاجر ہوں کی صفت سے نکل کر بڑے بڑے سوادگروں کا

روپ دھارنے لگی۔ کچھ عرصہ بعد ان لوگوں نے کاروبار کے بہت سے اور شعبوں میں بھی دسترس حاصل کی اور اپنے کام کو پھیلانے لگ لیکن عام طور پر ہر بڑے چینیوں گروپ کے کاروبار کا آغاز چڑے کی خرید و فروخت سے ہی ہوا۔ یہی وجہ ہے کہ آج بھی پاکستان میں چڑے کی صنعت کا نوے فیصلہ حصہ چینیوں کی شیخ برادری کے تصرف میں ہے۔ چڑے کی بہترین مصنوعات کے حوالے سے پاکستان کا شمار چوٹی کے تین ممالک میں ہوتا ہے۔ ”کمال فن اور معیار کے حوالے سے لیدر انڈسٹری میں ہم کہیں آگے ہیں۔ پاکستانی لیدر دنیا بھر میں اعلیٰ معیار کا نشان سمجھا جاتا ہے..... یہ مقام چینیوں شیخوں کی شب و روز محنت کا نتیجہ ہے۔ ہم نے چڑے کے کام کو جس باریکی سے سمجھا اور جس نفاست سے اپنایا وہ کسی اور کے لس کی بات نہیں۔ (حليم)۔ ” ”مدراس میں انگریزوں نے چڑے کی مصنوعات کا ایک تربیتی ادارہ بنارکھا تھا۔ میرے دادا اس ادارے میں تربیت حاصل کرتے رہے۔ یہیں سے انھیں اس کاروبار کی باریکیوں کا علم ہوا (الاطاف)۔ ” ”ہم چڑے کے رفوگر ہیں۔ ہمارے ہاتھوں میں جادو ہے (نعم)۔ ” ”اب تو ہم اس کام میں بہت آگے نکل چکے ہیں۔ ہماری موجودہ نسل نے یہ ورنی ممالک سے تربیت حاصل کر کے اس کام کو فن کا رتبہ دے دیا ہے (نصری)۔ چینیوں اب چڑے کے کام میں دنیا بھر میں امام مانے جاتے ہیں۔ کئی چینیوں گروپ چڑے کا کام کرتے ہیں۔ مندرجہ ذیل گروپ شاید زیادہ اہم ہیں:

ایسٹرن

میما

دین

شفع

ٹانٹا

صدیق

” چڑے کا ایک ہی کاروبار۔ خخت مقابله لیکن مقابله کے باوجود ہم لوگ اخلاق کا دامن نہیں چھوڑتے۔ کسی کی ٹانگ نہیں کھیختے۔ ضرورت کے وقت ایک دوسرے سے تعاون بھی کیا جاتا ہے۔ ویسے بھی ایک اچھا کاروباری صحت مند مقابله پر یقین رکھتا ہے۔ اس کے نزدیک معیار ہی اصل شے ہے۔ اگر وہ

معیار برقرار رکھے گا تو کام یا لی بھیشہ اس کے قدم چوئے گی (فواڈ)۔

”ہم نے اس کام کی باریکیوں پر اتنا غور کیا ہے کہ ہم اس پر بیسوں کتب لکھ سکتے ہیں۔ جو لوگ تدبیر کرتے ہیں، راز ان پر منکشف ہو جاتے ہیں۔ ہم نے تدبیر سے کام لیا اور چھڑے میں مخفی ہر راز تک ہماری رسائی ہو گئی (نصری)۔

فواڈ شفیع، جس کا تعلق چڑے کے بڑے کاروباری گروپ MST سے ہے، جب اس کام کے مرحلے تباہے لگا تو میں حیرت میں ڈوب گیا۔ اس کا کہنا تھا کہ یہ مرحلے اس کے بزرگوں اور دیگر چینیوں گھر انوں کی مشترکہ سوچ بچار کے بعد منظر عام آئے اور ہم نے یہ سب کسی کتاب میں نہیں پڑھا۔ فواڈ شفیع نے کھالوں اور چڑے کے واسطے کے قابل بنانے کے جو مرحلے بتائے ان کا خلاصہ حصہ ذیل ہے۔

I. The Preparation and Tanning

The preparatory stages are when the hide/skin is prepared for tanning. During the preparatory stages many of the unwanted raw skin components are removed. Preparatory stage may include:

- 1. Preservation** - the hide/skin is treated with a method which renders it temporarily unputrescible. Skins are also opened up and the leg and tail part of the skins are removed.
- 2. Soaking** - water for purposes of washing or rehydration is reintroduced.
- 3. Liming** - unwanted proteins and "opening up" is achieved.
- 4. Unhairing** - the majority of hair is removed.
- 5. Fleshing** - subcutaneous material is removed.
- 6. Splitting** - the hide/skin is cut into two or more horizontal layers.
- 7. Reliming** - the hide/skin is further treated to achieve more "opening up" or more protein removal.

8. Deliming - liming and unhairing chemicals are removed from the pelt.

9. Bating - proteolytic proteins are introduced to the skin to remove further proteins and to assist with softening of the pelt.

10. Degreasing - natural fats/oils are stripped or as much as is possible from the hide/skin.

11. Frizing - physical removal of the fat layer inside the skin. Also similar to Slicking.

12. Bleaching - chemical modification of dark pigments to yield a lighter coloured pelt.

13. Pickling - lowering of the pH value to the acidic region. Must be done in the presence of salts. Pickling is normally done to help with the penetration of certain tanning agents, e.g., chromium (and other metals), aldehydic and some polymeric tanning agents

14. Depickling - raising of the pH out of the acidic region to assist with penetration of certain tanning agents

15. Chrome - tanning is faster than vegetable tanning (less than a day for this part of the process) and produces a stretchable leather which is excellent for use in handbags and garments.

After this the skins are made in to crust.

II. Crusting

Crusting is when the hide/skin is thinned, retanned and lubricated. Often a colouring operation is included in the crusting sub-process. The chemicals added during crusting have to be fixed in place. The culmination of the crusting sub-process is the drying and softening operations.

Crusting may include the following operations:

- 1. Wetting back** - Semi-processed leather is rehydrated.
- 2. Sammying** - 45-55%(m/m) water is squeezed out the leather.
- 3. Splitting** - the leather is split into one or more horizontal layers.
- 4. Shaving** - the leather is thinned using a machine which cuts leather fibres off.
- 5. Neutralisation** - the pH of the leather is adjusted to a value between 4.5 and 6.5.
- 6. Retanning** - additional tanning agents are added to impart properties.
- 7. Dyeing** - the leather is coloured.
- 8. Fatliquoring** - fats/oils and waxes are fixed to the leather fibres.
- 9. Filling** - heavy/dense chemicals that make the leather harder and heavier are added.
- 10. Stuffing** - fats/oils and waxes are added between the fibres.
- 11. Stripping** - superficially fixed tannins are removed.
- 12. Whitening** - the colour of the leather is lightened.
- 13. Fixation** - all unbound chemicals are chemically bonded/trapped or removed from the leather
- 14. Setting** - area, grain flatness are imparted and excess water removed.
- 15. Drying** - the leather is dried to various moisture levels (commonly 14-25%).
- 16. Conditioning** - water is added to the leather to a level of 18-28%.
- 17. Softening** - physical softening of the leather by

separating the leather fibres.

18. Buffing - abrasion of the surfaces of the leather to reduce nap or grain defects.

III. Finishing

For some leathers a surface coating is applied. Tanners refer to this as finishing. Finishing operations may include:

1. Oiling	2. Brushing	3. Padding
4. Impregnation	5. Buffing	6. Spraying
7. Roller coating	8. Curtain coating	9. Polishing
10. Plating	11. Embossing	12. Ironing
13. Combing (hair-on)	14. Glazing	

Once this is done the skins are inspected, measured and packed for shipment. Each order of leather may require different processes and in a different sequence too. After completing these processes and stages the leather is then used in shoes, bags, belts, upholstery, cars etc. Pakistani leather is one of the best in quality. This is the outcome of more than 150 year of hard work rendered by Chinioti Sheikhs.

انتے مرحلے، اتنی جزیات، اتنی عرق ریزی!

میں ان کی فصیل سنتا رہا اور حیران ہوتا رہا۔ جو لوگ محنت کرنا چاہتے ہیں ان کے لیے اس میں بہت سے سبق ہیں۔ ”میرے والد و حوتی پہن کر نگے پاؤں ان بد بودا را اور خون آلو دکھالوں میں گھومنے نک لگاتے ہوئے ان کے باتحوں کی انگلیاں گل جاتیں لیکن انھیں اس کام میں راحت ملتی تھی (نصری)۔“ ہر مرحلہ اور اس کے بیسیوں ذیلی مراحل، طویل محنت اور سمجھ بوجھ کا تقاضا کرتے ہیں۔ غالب نے یوں ہی تو نہیں کہا:

دیکھیں کیا گذرے ہے قطرے پر گہر ہونے تک

خاندانی اتفاق اور یک جہتی

چنیوٹی شیخوں کا کاروبار کم از کم دو یا تین نسلوں تک اکٹھا رہتا ہے۔

بعض لوگ کہتے ہیں کہ بڑا خاندان Extended family کا رو بار میں ایک رکاوٹ کی حیثیت رکھتا ہے۔ انا، شخصیات، وسائل کی تقسیم اور اتفاق رائے میں کمی۔ تاہم پاکستان اور برصغیر میں جو مشاہدات کیے گئے وہ اس کے برعکس ہیں۔ ”بہمیں ہمارے خاندان نے جو بنیاد فراہم کی وہی ہماری ترقی کا باعث بنی ہے۔ محبت، تربیت، اقدار، نظم و ضبط، کاروبار کا انتخاب، سرمایہ کا حصول، کاروباری رو اپط۔ یہ سارے کام ایک بڑے خاندان ہی کی بدولت طے پاتے ہیں۔ جب ہم نے ہوش سنپھالا تو گھر میں ہر جانب کاروبار کا چرچا تھا۔ بڑے ہوئے تنظم و ضبط اور رات دن محنت کا درس ملا اور پھر کاروبار کے انتخاب کا موقع آیا تو بزرگوں کے مشورے ہی سے کاروبار کا انتخاب کیا (حسن)، ”اگر ہمارا خاندان ہماری پشت پر نہ ہوتا تو میرے والد اور ہم شاید کبھی کامیاب نہ ہوتے۔ جب بھی انہوں نے کوئی بڑا پر اجیکٹ شروع کرنا چاہا تو سرمائے کا انتظام خاندان کے ذریعے ہی ممکن ہوا (محبوب)۔“ بڑا خاندان جہاں سرمائے کا انتظام کرتا ہے، رسک کی صورت میں کاروبار کو سہارا دیتا ہے وہیں فیصلہ کرنے میں بسا اوقات رکاوٹ کا باعث بھی بنتا ہے (غالد)۔ خاندان میں شادیاں بھی کاروباری اثر رسوخ اور رو اپط میں اضافے کا باعث بنتی ہیں۔ ”دین گروپ ہم پانچ بھائیوں اور ان کی اولاد پر مشتمل ہے۔ ہم سب ابھی تک مل جل کر کام کرتے ہیں۔ میرے بھائی اور سچی بھائیوں والد اور میری الہیہ کو اپنی والدہ کا مقام دیتے ہیں۔ ہم پانچوں بھائی اور ان کے تمام اہل خانہ ہر جمعہ کے روز کسی ایک بھائی کے گھر میں جمع ہوتے ہیں۔ وہیں شام گزارتے ہیں وہیں کھانا کھاتے ہیں۔ محبت کا یہ احساس تقویت کا باعث ہے۔ میں سمجھتا ہوں ہماری کام یابی کی ایک بڑی وجہ بھی یہی ہے (منیر)۔“ مشترکہ خاندان کا یہ نظام صرف ہماری ہی خوبی نہیں میں تو اس نظام کے ہم سے بھی زیادہ قابل ہیں۔ ہمارا کاروباری ساتھ تو عام طور پر صرف دو نسلوں تک رہتا ہے۔ باپ اور اس

کے بعد اس کی اولاد تک۔ لیکن میں تین یا چار نسلوں تک کاروبار مشرک رکھتے ہیں (نگینہ)۔
باہمی میل جوں اور روابط کے اعتبار سے چنیوٹ برادری تین سطحوں پر کشمکش ہوتی ہے۔

- 0 پہلی سطح: پوری برادری
- 0 دوسری سطح: گوت یا سب کاست (Sub-Caste) (مثلاً منوں، وہرہ، ودھاون)
- 0 تیسرا سطح: ایک ہی دادا کی اولاد

پہلی سطح پوری چنیوٹ کمیونٹی پر مشتمل ہے جس میں برادری کے تمام لوگ شامل ہیں۔ یہ افراد کسی باقاعدہ منظم گروہ کی طرح اکٹھا نہیں ہوتے لیکن شادی، موت، سماجی تہواروں اور کچھ دیگر سوامی کے موقع پر انھیں ملنے کا اتفاق ہوتا ہے۔ کون کیا ہے، کہاں ہے اور کس حال میں ہے۔ یہ ملاقاتیں باہمی قوت کا باعث ہنستی ہیں۔ قریبی رشتہ داری نہ ہونے کے باوجود چنیوٹ کمیونٹی کا فرد ہونا کتنی ایک سہولتوں کا باعث بن سکتا ہے۔ کاروبار کے لیے تربیت، ملازمت، حوالہ یا مشورہ۔ یہ ایک طرح سے نفیاتی شہارا بھی ہے۔
”چنیوٹ شیخ ایسوی ایشنا ہورا ایک غیر رسمی سادا دارہ ہے۔ جس کے ممبران کی تعداد ایک ہزار سے زائد ہے۔ یہ تمام کاروباری لوگ ہیں اور لا ہور میں رہائش پذیر ہیں۔ ہم نے ان کی ڈائریکٹری بھی شائع کی ہے جس میں ان افراد کے متعلق تفصیلات دی گئی ہیں۔ اسی طرح کے فورم کراچی، فیصل آباد اور اسلام آباد میں بھی ہیں۔ ان فورمز کے حوالے سے باہمی تعلق کی بہت سی راہیں نکلی رہتی ہیں (جاوید)۔“

دوسری سطح ایک ہی گوت یا Sub-caste پر اشتراک کی سطح ہے۔ یعنی گوں، منوں، وہرہ، ودھاون، بھراڑ، پسپیچ، چھرے وغیرہ۔ ان گوتوں کے لوگ ایک ہی بزرگ کی اولاد ہیں۔ ان میں باہمی ربط و ضبط اور تعادون زیادہ گہرا ہوتا ہے۔ شادی بیویا کے لیے لوگ عموماً اپنی ہی گوت کو ترجیح دیتے ہیں۔

تیسرا سطح ایک ہی پڑا دایا دا دا کی اولاد ہے۔ یہ سب سے اہم تعلق ہے۔ خون کا قریبی رشتہ ہونے کی بناء پر تعلق اور زیادہ بڑھ جاتا ہے۔ دکھدر، غنی خوشی میں سب سے پہلے یہی لوگ ساتھ دیتے ہیں۔

اپنے شہر چنیوٹ اور برادری سے محبت

وطن کی مٹی گواہ رہنا۔

”چنیوٹ کی محبت نے ہمارے مزاج کی نشوونما میں گہرا کردار ادا کیا ہے۔ گواں شہر میں آنا جانا اب کم ہونے لگا ہے لیکن پاکستان بننے کے بہت بعد تک یہ تعلق بے حد مضبوط اور مستحکم تھا (جاوید)۔“ چنیوٹی شیخ برادری تمام برصغیر میں پھیلنے کے باوجود چنیوٹ کی مٹی سے دور نہ ہو سکی۔ یہ ان کے آباء کا وطن تھا۔ ان کے عزیز واقارب یہیں رہتے۔ ان کے بچے یہیں پورش پاتے۔ شادی بیاہ یہیں، مرنا جینا یہیں۔ ان کی ہر رسم اور ہر روایت نے اسی مٹی سے جنم لیا۔ شہر کی پیچ دریچ گلیاں اور ان گلیوں میں بکھری ہوئی زندگی ہمیشہ ان کے ہمراہ رہی۔ گلوؤں کا ذریہ آج بھی بھولی بسری یادوں کا مرکز ہے۔ وڈا ویڈا نکڑا ویڈا..... عمر کے آخری حصہ میں یہ لوگ پھر سے چنیوٹ والپیں چلے آتے۔ آنکن، چوبارے، ممیاں اور گلیاں۔ یہ سب پھر سے مہکنے لگتے۔ حولیاں آباد ہوئیں اور پرانی محفلوں کی بازگشت لوٹ آتی۔

چنیوٹ میں ایک خوبصورت حولی بنانا ہمارے بزرگوں کا ہمیشہ سے خواب رہا۔ یہ ایک طرح سے اتنا کی تسلیم بھی تھی۔ تمام لوگوں نے جنہوں نے تجارت میں نام پیدا کیا چنیوٹ میں حولی ضرور بنائی۔ گلکتے جانے والوں نے ”گلکتی محلہ“ کے نام سے اپنا محلہ ہی الگ بسالیا۔ عمر جیات محل تو خیر ایک غیر معمولی کارنامہ ہے۔ 1928 میں جب یہ مکمل ہوا تو یہ چنیوٹ کی سب سے خوب صورت عمارت تھی۔ مسافر اسے دیکھ کر راستہ ہمول جاتے تھے۔ اس وقت اس کی تعمیر پر دلاکھ سے زیادہ کی رقم خرچ ہوئی۔ لیکن اس کے علاوہ بھی شہر کی کئی حولیاں دیکھنے سے تعلق رکھتی تھیں۔ کم از کم ایک سو کے لگ بھگ تو ہوں گی۔ ایک اچھا گھر بنانا اور شادی بیاہ پر دولت خرچ کرنا یہ دکام انھیں بے حد محبوب تھے۔ شاید یہ کام انہوں نے ہندوؤں سے سیکھے۔ ہندو بھی اپنی دولت صرف انھی دو مقاصد کے لیے خرچ کرنا جائز سمجھتے تھے۔ ”ہمارے بزرگ سال میں کم از کم ایک یادو مہ چنیوٹ ضرور گزار تے۔“ وہ وقت بہت یادگار ہوتا۔

دعویں، تقریبات، بُنگاے۔ انھی دنوں بچوں کی شادیاں اور دیگر رسم ادا کی جاتیں۔ شادیوں کی تقریبات ایک ایک ہفتہ جاری رہتیں۔ تمام برادری مدعو ہوتی۔ یہ سارے بُنگاہ میں شاید جدا ہونے سے پہلے خوش رہنے کی ایک کوشش ہوتی تھی (محبوب)۔

چینیوٹ سے اس گھرے تعلق نے ان لوگوں کو ایک شخص دے دیا۔ اگر وہ لوگ جو کلکتہ یا دوسرے شہروں میں گئے وہیں کے ہو رہے تو چینیوٹ برادری ایک مخصوص گروہ کی صورت میں اپنی بیچان کر پاتی شان کی آپس میں محبت پروان چڑھتی۔ ہبھی تعلق رشتے داریاں اور شراکت۔ یہ رشتے اسی لیے قائم رہے کہ ان لوگوں نے فیصلہ کر کھا تھا کہ انھیں لوٹ کے انھی گلیوں میں آنا ہے۔ مشترکہ تہذیب اور زبان، مشترکہ اقدار، مشترکہ ورثہ، یہ سب اس کا شمر تھا کہ نہ کوئی چینیوٹ کے افق سے نوٹانہ کسی نے الگ دنیا بسائی۔

ہمارے خواب جس پس منظر میں تعمیر ہوئے اس کا نام چینیوٹ تھا۔ ہم جب بھی دور راز کے سفر کے بعد چینیوٹ لوٹے تو یہاں کی مٹی ہمیں خوش آمدیدی کہتی۔

”ہمارے بزرگوں کے لیے چینیوٹ محض ایک شہر ہی نہیں زندگی کا ایک بھرپور حوالہ بھی تھا۔ چینیوٹ کا نام آتے ہی بے شمار پرانی یادیں میرے ذہن میں تازہ ہو جاتی ہیں۔ مجھے فخر ہے کہ سعداللہ خان جیسے عالی دماغ شخص کا دروٹن میراٹن ہے۔ میری برادری کے بزرگ جو تجارت و صنعت کے میدان میں انفرادیت کے حامل ہیں چاہے دنیا کے کسی خطے میں بھی ہوں ان کا تعلق اس شہر سے قائم رہتا ہے۔ پرانی ایٹھوں کی بوباس دریائے چناب کا کنارہ اور قدرتی نظاروں کا حسن۔ اس جادو سے دامن جھنک کے چلے جانا آسان نہیں۔ میرے ذہن اور دل و دماغ پر چینیوٹ کی گہری چھاپ آج تک موجود ہے۔ ساری دنیا گھونٹے پھرنے کے بعد مجھے مادر وطن کی آغوش میں جو سکون ملتا ہے وہ دنیا کے کسی اور شہر میں میسر نہیں (نسیم اے شیخ)۔

چینیوٹ نے ہمیں جو ثقافتی و رشدیا وہ بھی ہماری اہم میراث ہے۔ لفظ، محاورے، لباس، بودو باش۔ یہ شہر ہماری رگ و پی میں بہت دیریکٹ سماں یا رہا (اشفاق)۔

خدمتِ خلق اور اللہ کی راہ میں دینے کا جذبہ

”نام چاہتا ہے تو پھر فیض کے اسباب بنا۔“

چینیوں شیخِ خدمتِ خلق میں کسی سے پیچھے نہیں۔ چینیوں شخوں کے پاس دولت آئی تو ان کی توجہ رفاه عامة کی طرف مبذول ہونے لگی۔ اللہ کی راہ میں دینا ان کی عادت ہن گئی۔ اس فیاضی کے پس پرده کیا محکمات تھے۔ خوشنودی خدا، تسلیم قلب، نام نمودگی خواہش یا پھر سماجی ذمہ داری کا احساس۔ ”ہمارے بزرگوں نے اپنی دولت کا کثیر حصہ اللہ کی راہ میں لنا دیا۔ سکول، ہسپتال، مسافرخانے، تعلیمی وظائف۔ انہم اسلامیہ چینیوں کے تھے ہمارے بزرگوں نے کئی ایک رفایی منصوبوں کا آغاز کیا۔ وہ لوگ جو خود ان پڑھتے ہیں کافی ہے تھا کہ علم کی روشنی ہر گھر تک پہنچی۔ چینیوں کا ہر شخص ہمارے ان جذبوں کا گواہ ہے۔ ”ہماری کاؤنسلیں صرف شیخ برادری تک محدود نہیں۔ گووہ لوگ خصوصی توجہ کا مرکز ضرور تھے تاہم ہمارے قائم کردہ اداروں سے ہر شخص فیض یا بہوت رہا (اشغال)۔“ ”ہمارے دادا ایک مدت تک برادری کے بیت المال کے کرتا دھرتا رہے۔ انہوں نے کروڑوں روپے جمع کیے اور یہاں، یہیں اور مسکن افراد میں بانٹ دیے۔ فیاضی کا یہ اعزازِ شخص کسی ایک گھرانے کو حاصل نہیں۔ یہ سب کی اجتماعی کوشش تھی۔ ماضی کی انھی روایات کا اگلا قدم ہے کہ ہم چینیوں میں ایک بڑی رقم بلا سود قرضوں کی صورت میں لوگوں کو فراہم کر چکے ہیں (عرفان قیصر)۔“ ”اسلامیہ ہسپتال چینیوں پر اب تک کروڑوں روپے صرف ہو چکے ہیں۔ یہ سب ایک اہم ذمہ داری کا احساس ہے (ریاض انور)۔“ ”کراچی، لاہور اور فیصل آباد کے ان گنت ادارے ہمارے عطیات کی بدولت سرگرم ہیں۔ ان اداروں سے ہمارا کوئی سیاسی یا معاشری مفاد وابستہ نہیں۔ اگر ہم غربت میں کمی نہ لاسکے تو ہماری ذاتی آسودگی بے معنی ہوگی۔ دینے سے جو تقویت ملتی ہے اس کا اندازہ کرنا ہی محال ہے (نوید)۔“ ”کالونی گروپ کے شیخ محمد اسماعیل انہم حمامتِ اسلام کے بڑے ڈوڑز میں تھے۔ پچھلی صدی کا پہلا نصف ان کی فیاضی کی داستانوں سے بھرا پڑا ہے۔“ فیاضی کی یہ روایت صرف چینیوں کو فراہم کرنے کا محدود نہیں۔ کئی اور

communities یا کام بہت عرصہ سے کر رہی ہیں۔ یہ من برادری فیاضی میں کتنی جگہوں پر چنیوٹی شینوں سے بہت آگے نظر آتی ہے۔ تاہم چنیوٹ برادری کی خدمات اس لیے قابل توجہ ہیں کہ یہ کراچی کے علاوہ لاہور، فیصل آباد، چنیوٹ، ملتان اور راولپنڈی تک پھیل ہوئی ہیں۔

”فیاضی میں چنیوٹ برادری کے دونوں خاندانوں شفیع نیزی گروپ اور میٹنگ گروپ کی خدمات بہت نمایاں ہیں (اٹر)۔“ ایس ایم منیز، گوہرا بناج، نعیم شفیع، کرینٹ گروپ نے تعلیم کے میدان میں بہت کام کیا ہے۔ دین گروپ بھی تعلیم اور سماجی ترقی میں بہت سرمایہ کاری کر رہا ہے۔ حال ہی میں انہوں نے کتنی کروڑ کے عطیے سے چنیوٹ میں ایک گرینز کالج کا آغاز کیا ہے۔ ”ہماری ترقی میں فلاج و بہبود کے اس جذبے کا بہت حصہ ہے۔ ہماری ترقی کے جتنی رقم ہم خلق خدا پر خرچ کرتے ہیں اس سے کہیں زیادہ رقم ہمیں دوبارہ ملتی ہے۔ ہم میں سے چند لوگ تو اپ کہتے ہیں اس لیے میں کہ دولت کو تقسیم کیا جائے۔ دولت بذات خود ان کے لیے کسی کشش کا باعث نہیں (اٹر)۔“ ”دولت کو خرچ کرنے کا رہنمائی بھی اب ایک مقابله بتا جارہا ہے۔ ہمیں علم ہے کہ چھپ کر بھی دینا چاہیے اور علی الاعلان بھی تاکہ یہ تقلید کا باعث بنے۔ ہم معاشرے کی اجتماعی بہبود سے انکار نہیں کر سکتے۔ ہم ارتکاز کے نہیں تقسیم کے قائل ہیں۔ اکھا کرنے سے بانٹ دینا کہیں اچھا ہے۔ دولت اس وقت تک بڑھتی اور محفوظ رہتی ہے جب تک اس سے مستفید ہونے والوں کی تعداد بڑھتی رہے۔ اگر لوگ غریب اور مغلوق الحال ہوں گے تو ملوں اور کارخانوں کی پراؤ کش کوں خریدے گا۔ ہمارے منافع پرور کفوس اور معاشرے کا بھی تو حصہ ہونا چاہیے۔ کچھ عرصہ پہلے یہ میں خاندانوں کی دولت سے جس طرح نفرت کا اظہار ہوا ہمیں وہ زمانہ بھی یاد ہے۔ اس احساس نے ہمیں معاشرے کی اجتماعی بہتری سے اور مروط کر دیا ہے (اشفاق)۔“ ہم گیکس بھی دیتے ہیں، زکوہ بھی دیتے ہیں، اپنے ملازموں پر بھی خرچ کرتے ہیں۔ ہمارے بزرگوں کے رفاقت کاموں کی داستان ابھی تک کلکتہ میں زندہ ہے (عبداللہ)۔“

وارن بفت اور بل گیٹس..... ان لوگوں نے خدمت اور ایثار کے نئے معیار قائم کر دیے۔ جو کمایا اس کا بڑا حصہ دوسروں کو دے دیا۔ کتنی بار یہ سوال مجھے پریشان کرتا ہے کہ ہمارے وارن بفت اور بل گیٹس کہاں ہیں۔ مجھے لگتا ہے دینے کے معاملے میں ابھی ہم بہت پیچھے ہیں (اٹر)۔“

بآہمی رشته داریاں

ایک وقت تھا کہ چینیوٹی شیخوں کی شادیاں صرف برادری میں ہوتی تھیں۔ اب ایسا نہیں۔ برادری کے کئی گھرانے ابھی تک پرانے طور طریقوں پر ہی عمل پیڑا ہیں۔ چند گھرانوں کے علاوہ ان کی اکثریت برادری سے باہر شادی کو ترجیح نہیں دیتی۔ برادری کے اندر ہونے والی اس طرح کی شادیوں سے جو تعلقات جنم لیتے ہیں انھی سے کاروباری مفادات بھی پروان چڑھتے ہیں۔ خاندانی اثر و رسوخ تجویہ، سرمایہ اور وسائل باہم ملتے ہیں تو کاروبار کو مضبوط بنیاد فراہم ہوتی ہے۔ ”مختلف گلوں یا sub-casts کی شرط اب لازم نہیں۔ البتہ برادری سے باہر شادی کرنا ہمارے ہاں ابھی تک مجبوب خیال کیا جاتا ہے۔ برادری میں شادی سے ہماری اقدار کو بھی تسلسل ملتا ہے۔ ہمارے گھروں میں رہن سہن کی جو کیمانیت ہے اس کی بھی بھی وجہ ہے۔ نہ ہماری بہو کو کسی اپنی ماحول میں آنا پڑتا ہے اور نہ ہماری بیٹی کسی پرائے ماحول میں جا کے زندگی گزارتی ہے (قر)، چونکہ چندگروپوں کی بآہمی رشته داریاں اس نکتے نظر کو ارتقیت دیتی ہیں۔ مثال کے طور پر

1. میاں جہانگیر الہی (الہی گروپ) میاں مشا (نشاط گروپ) کے بہنوئی ہیں۔
2. میاں شہزادہ عالم (منوں گروپ) میاں نصیر اے شیخ (کالونی گروپ) کے داماد ہیں۔
3. ایس۔ ایم۔ نوید (دین گروپ) افخار شفیع (ڈائیمنڈ گروپ) کے داماد ہیں۔
4. شہزادہ عالم (منوں گروپ) اور میاں منیر منوں (اوپیما گروپ) پچازہ دیں۔
5. انعام الہی (گنیہ گروپ) میاں جہانگیر الہی (الہی گروپ) کے چچا ہیں۔
6. میاں حبیب اللہ (ڈی۔ ایم۔ ٹیکسٹائل) ایس۔ ایم۔ منیر (دین گروپ) کے سینڈ کرزن اور شہزادہ عالم منوں کے بہنوئی ہیں۔
7. ایس۔ ایم۔ تنویر (دین گروپ) اور گوہر اعجاز (لیکٹشی) سمدھی ہیں۔
8. نسیم شفیع (شفیع گروپ) اور تنویر عبد اللہ (سفارز) سمدھی ہیں۔
9. ہمایوں نصیر (کالونی گروپ) اور میاں مشا (نشاط گروپ) سمدھی ہیں۔

قیصر منوں (منوں گروپ) ہمایوں نصیر (کالوںی گروپ) کے سمدھی ہیں۔ 10

جہاںگیر منوں (منوں گروپ) ہمایوں نصیر (کالوںی گروپ) کے سمدھی ہیں۔ 11

جہاںگیر منوں (منوں گروپ) انعام الہی (نگینہ گروپ) کے داماد ہیں۔ 12

خورشید منوں (اولپیا گروپ) میاں جہاںگیر الہی کے بہنوئی ہیں۔ 13

نور الہی (عاشرہ گروپ) جہاںگیر منوں (منوں گروپ) کے سمدھی ہیں۔ 14

عارف رفع (عاشرہ گروپ) میاں منشاء (نشاط گروپ) کے بہنوئی ہیں۔ 15



جھگڑے سے پرہیز اور قانون کا احترام

ایک اچھا کاروباری بھی شہ قانون کا احترام کرتا ہے۔

”ہم قانون کا احترام اور اس کی مکمل پابندی کرتے ہیں۔ ہم اپنی جھگڑے سے دور رہتے ہیں۔ ہمیں رعب یا دھونس دھاندی کا شوق نہیں۔ کاروبار میں اونچی خیچ آ سکتی ہے لیکن ہم اختلاف کا حل گفتگو سے ڈھونڈتے ہیں۔“ ہم نے زراعت کا پیشہ اسی لیے نہیں اپنایا کہ اس کے اصول اور طور طریقے بہت مختلف ہیں۔ تھانہ، پچھری، پتواری۔۔۔ ہمیں یہ کام نہیں آتے اور نہ یہ ہم ان بے کار باتوں پر وقت ضائع کرنا چاہتے ہیں۔ ہمیں ظاہری شان و شوکت کا بھی کوئی شوق نہیں۔ کاروبار کا مقصد جائز منافع کرنا ہے، شور شراب یا دھیگا مشتی نہیں۔ ہمارے معاشرے میں جس کی لائچی اس کی بھنس کا اصول لا گو ہو چکا ہے لیکن ہم اس اصول کے پیرو نہیں۔ اسی لیے لوگ ہمیں کبھی کبھار بزدل بھی کہتے ہیں۔ صلح جو ہونا بزدلی ہے تو ہمیں اس پر بھی خوشی ہے۔ کوئی کاروباری چینیوٹی آپ کو فوجداری میں ملوث نہیں ملے گا۔ یہ سارے کام کاروبار کے تقدس کو مجرور کرتے ہیں۔“ ہم نیکس ادا کرنے میں دونبri نہیں کرتے۔ پاکستان میں سب سے زیادہ نیکس دینے والا ایک چینیوٹی ہے۔ ہمارے بچوں کو گھر میں پہلی تربیت بڑوں کی عزت اور احترام کی ملتی ہے۔ ہم جب کاروبار کے لیے دور راز شہروں میں گئے تو وہاں لوگوں سے ہمارے کوئی روابط نہ تھے۔ نہ کوئی دوست، عزیز اور نہ رشتہ دار۔ ہمیں کسی کو تو دوست بنانا تھا۔ یوں ہم نے قانون کو دوست بنالیا اور اس کی پناہ میں آ گئے۔ ہمارے بزرگوں کو علم تھا کہ قانون کا سایہ یہی جماری پناہ بن سکتا ہے۔ اسی کے نیچے میں ہم نشوونما پاسکتے ہیں اور پھر یہ عادت ہماری فطرت کا حصہ بن گئی۔ لوگ کہتے ہیں کہ یہ اقدار اب ملنے لگی ہیں۔ تخلی اور برداشت کم ہو رہے ہیں۔ بندوقیں، اسلحہ اور مسلح گارڈا ب عام ہیں۔ کسی حد تک یہ بات درست ہے لیکن جو چینیوٹی گھر انہیں یا چارنسوں سے کاروبار سے مسلک ہے وہ آج بھی ان اقدار کی اہمیت کو سمجھتا ہے (نصیر)۔“ میرے والد لاہور میں ایک کارڈ کیتی کے دوران

جال بحق ہوئے۔ میرے پچا سے کراچی میں ایک ڈاکو نے بریف کیس چھینا اور شہید کر دیا۔ میرے ایک بھائی محب نظر مذہبی جنون کی نذر ہو گئے۔ یہ ایک انتہائی المناک واقعہ تھا لیکن ہم نے ان تمام صدموں کو تحمل سے برداشت کیا۔ ہمیں قانون پر بھی اعتماد ہے اور اللہ کے انصاف پر بھی۔ ہر عمل کا فیصلہ اسی دنیا میں نہیں ہوتا۔ کچھ فیصلے کہیں اور بھی ہوتے ہیں۔ یہی یقین ہمیں صلح کل اور ایثار کا درس دیتا ہے۔ غفو و درگذر کا سبق بھی ہمیں بچپن سے ہی ملا (شاہین)۔ ”امن اور قانون کی عمل داری کے بغیر معاشری ترقی ممکن نہیں۔ یہہ بندیادی عوامل ہیں جن پر کاروبار کی عمارت تعمیر ہوتی ہے۔ جو حکومت امن قائم کرنے میں پچھے رہ جائے وہ اپنے لوگوں کو کاروبار کی سہولت نہیں دے سکتی۔ انگریز کا دور گوناگونی کا دور تھا لیکن سنابے کہ اس دور میں قانون کی عملداری آج سے کہیں زیادہ تھی۔ لوگ حکومت سے ڈرتے تھے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ ہمارے بزرگوں نے دور دراز شہروں میں ٹھکانے بنائے اور وہ بے دھڑک پورے برصغیر میں گھومتے رہے۔ آج ہم آزاد ہیں لیکن تحفظ کا وہ پرانا احساس مفقود ہو رہا ہے۔ آزادی کا مفہوم یہ تو نہیں کہ ہم قانون کی بندشوں سے بھی آزاد ہو جائیں (محبوب)۔“

”قانون توڑنا“ عدالت کا احترام نہ کرنا، نیکس کی ادا نیگی سے پر ہیز۔ یہ سارے کام رعب، بد بہ اور طاقت کی علامت سمجھے جاتے ہیں۔ ہمارے ہاں سرمایہ کاری کم کیوں ہے۔ اسی لیے کہ ہم قانون سے دور ہیں۔ حب الوطنی کا اصل معیار بلند بانگ دعوے نہیں بل کہ قانون سے محبت ہے۔ قانون کی حکمرانی سب سے زیادہ تاجریوں کے لیے اہمیت رکھتی ہے۔ قبائلی اور جاگیر دارانہ روایات پہنچ معاشرے میں قانون کی اہمیت اجگر کیے بغیر تبدیلی ممکن نہیں (نعم)۔ ”بفضلہ گروپ، بحثہ مافیا“ ہم بارہا ایسے لوگوں کا نشانہ بننے ہیں۔ کوئی بھی کاروباری حکومت کو تو نیکس دے سکتا ہے لیکن بھتہ مافیا کے ہاتھوں یہ غال بننا پسند نہیں کرتا۔ پاکستان میں کاروبار کی اصل جگہ تو کراچی ہی ہے لیکن کراچی سے نکل کر ہم لاہور کی طرف اس لیے بھی گئے کہ کراچی قانون کے ہاتھوں سے نکل رہا تھا۔ قانون کا احترام کاروبار کے لیے ہی نہیں معاشرے کی مجموعی نشوونما کے لیے بھی ضروری ہے۔ ہر کاروباری گھر ان قانون پر عمل کی خواہش رکھتا ہے۔ بھگڑوں میں الجھ کر وقت ضائع کرنے سے کہیں بہتر ہے کہ انسان کاروبار پر توجہ دے (اشفاق)۔“

بزرگوں کی کہاوتمیں اور لوک دانش

زندگی صد ہابس کے اجتماعی شعور کا حاصل ہے۔

کاروبار کے اصول بزنس سکولوں میں ہی نہیں گلی کو چوں، چورا ہوں، بازاروں اور ٹھروں پر بھی سکھے جاتے ہیں۔ ایک غیر چینی اختر پر نیور سید بار علی کا کہنا تھا کہ اگر کوئی شخص بزنس کی تعلیم لینے ہا رورہ نہیں جا سکتا تو چند روز چینیوں کے گلی کو چوں میں گزار لے۔ شاید وہاں بکھری ہوئی دانش اسے کچھ سکھا دے۔ چینیوں گھر انوں کے ساتھ گفت گو میں ان کہا و توں اور ضرب المثل کا کتنی بار تذکرہ ہوا جوان لوگوں نے اپنے بزرگوں سے سینیں اور پھر ان کے دل و دماغ پر نقش ہو گئیں۔ یہ ضرب المثل چینیوں سے مخصوص نہیں بل کہ اس خطہ کی لوک دانش کا اہم حصہ ہیں اور روزمرہ کی گفت گو اور ہمارے ادب میں بھی اکثر نظر آتی ہیں۔ شاید ہم یہ باتیں روز سنتے ہیں لیکن ان پر عمل کی توفیق ہمیں کم ہی ملتی ہے۔ ہر شخص اپنے تجربے سے گذر کر ہی حقیقت تک پہنچتا ہے لیکن کچھ باتیں دامی حقیقت کا درجہ رکھتی ہیں اور ان پر عمل نہ کرنا نقصان کا باعث بنتا ہے (نصیر)۔ ایسی باتیں ان اختر و یوز کے دوران اکثر دھرانی گئیں۔ ان میں سے چند ایک چینیوں طرز فکر اور چینیوں کاروباری طرز عمل کی تصویر بھی پیش کرتی ہیں۔ گویا ان باتوں نے ان لوگوں کی تربیت میں اہم کردار ادا کیا اور ان کے ذریعیان کے کاروباری باڈل کو سمجھنا آسان ہو سکتا ہے:

1۔ جس درخت پر زیادہ پھل ہوں وہ زیادہ جھکتا ہے۔

2۔ غرور کا سر ہمیشہ نیچا ہوتا ہے۔

3۔ میٹھا بول جادو سے کم نہیں۔

4۔ جیت ہمیشہ بچ کی ہوتی ہے۔

5۔ گاہک کو بھی ناراض نہ کرو وہ اللہ کی رحمت سے کم نہیں۔

6۔ وقت کبھی ایک سانہیں رہتا۔

7 - کوئی ایسی بات نہ کہو جس پر بعد میں خفت اٹھانی پڑے۔

8 - دولت بانٹنے سے کم نہیں ہوتی۔

9 - چادر و کیچھ کر پاؤں پھیلاؤ۔

10 - ہٹی، چٹی اور کھٹی۔

(منافع تیسرے برس شروع ہوتا ہے)

11 - چڑی جائے پر دمڑی نہ جائے۔

12 - گاہک رزق کا دروازہ کھوتا ہے۔

13 - سوچیں پیاتے بندہ گیا۔

(بہت زیادہ سوچ بچار بھی عمل سے دور لے جاتا ہے)

14 - نونقدنہ تیرہ ادھار۔

(ادھار کے تیرہ سے نقد کے نو اچھے ہیں)

15 - نوسوچو ہے کھا کے بلی ج کو جلی۔

16 - نہ نومن تیل ہو گا نہ رادھا ناچے گی۔

(کام کرنے میں تاخیر نہیں ہونی چاہیے)

17 - عاشقان کمراں کیاں تے دلی دوکوہ

(عاشق سفر پر نکل کھڑے ہوں تو دلی (منزل) دو رنیں ہوتی)۔

18 - انسان کو بات کا دھنی ہونا چاہیے۔

19 - اولاً کھلاو سونے کا نوازا اور دیکھو شیر کی نظر سے

20 - ایک اچھے کار و باری کا سر باریاً دولت نہیں اس کی ساکھ ہوتی ہے۔

21 - کر بھلا ہو بھلا، انت بھلے کا بھلا

گاہوں اور ملازموں سے حسن سلوک

”وسروں کے ساتھ وہی سلوک کرو جیسا سلوک تم چاہتے ہو تمہارے ساتھ کیا جائے۔“

زندگی کا یہ اہم اصول ایک حدیث مبارک بھی ہے۔ گھر، بازار، گلی، کوچہ اور کاروبار۔ ہر جگہ اس اصول کو اپنا کر ایک بڑی تہذیبی لائی جاسکتی ہے۔ کیا ہم چاہیں گے کہ ہمارے ساتھ برا سلوک ہو، ہمیں گالی دی جائے، ہماری غذا میں ملاوٹ ہو یا ہمارا سودا کم تولا جائے۔ اس کا ایک راستہ یہ بھی ہے کہ ہم وسروں کے ساتھ بھی ایسا سلوک روانہ رکھیں۔ برائی براہی کو جنم دیتی ہے اور نیکی سے نیکی جنم لیتی ہے۔ کہ بھلا ہو بھلا، انت بھلے کا بھلا، یہ اصول ہمارے بزرگوں نے اپنایا اور انھیں اس کا پھل مل گیا (اثر)۔

چنیوٹ بُرنس کی ایک خوبی ملازم میں سے حسن سلوک بھی ہے۔ ان کی ملوں، فیکٹریوں اور کارخانوں میں لاکھوں افراد ملازمت کرتے ہیں۔ ”ہم اپنے ساتھ کام کرنے والوں کو مزدور نہیں ساتھی سمجھتے ہیں۔ ہم نے زندگی کا آغاز خود محنت سے کیا۔ ہمیں علم ہے کہ محنت کرنے والا اللہ کا دوست ہوتا ہے۔ ہماری طرف سے ان کے معاوضہ میں شاید کوئی کی رہ جاتی ہو لیکن ہم نے ان کی عزت نفس کا ہمیشہ خیال رکھا ہے۔ ہم ان کے ساتھ وہی سلوک کرتے ہیں جیسا سلوک ہم چاہتے ہیں ہمارے ساتھ کیا جائے (اثر)۔“

”کالونی ٹیکسٹائل مٹروں کا لونی و لون ملزج ب (1952) میں تعمیر ہوئیں تو یہاں توہزار سے زائد ملازم میں کام کرتے تھے۔ یہ نہیں خوشیوں کا ایک جزیرہ تھا۔ چودہ فٹ بلند اور چھ میل و ارہ کی فصیل میں ایک اور دنیا آباد کی گئی۔ نو ہولز (Holes) کا گالف کورس، پولو گراونڈ، شینس کے آٹھ کورس، ڈرامینک کلب، آفیسرز کلب، پندرہ سو طلباء طالبات کے لیے دو سکول، مکمل طور پر مفت تعلیم، خرید و فروخت کے لیے مارکیٹ، 18 بیڈز پر مشتمل فری ہسپتال۔ کالونی ملزکی قومی سٹھن کی کرکٹ، فٹ بال، والی بال اور کبڈی کی ٹیمیں تھیں۔ سالانہ تقریبات میں بین الاقوامی فنکار اور کھلاڑی شریک ہوتے۔ بچیوں اور عورتوں کے لیے مساجد، کرٹھائی اور کشیدہ کاری کا تربیتی مرکز۔ اس دنیا کو بہت محبت سے بسا یا گیا تھا۔ مزدوروں اور

مل ماکان کے مابین نفرت تو بہت بعد میں پیدا کی گئی (ہمایوں نصیر 75)، کالونی گروپ کے بانی شیخ محمد اسماعیل ملاز میں سے بہترین سلوک روا رکھتے۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر کوئی ملاز ایک مخصوص مدت تک محنت اور دیانت سے کام کرے تو پھر اسے ملازمت سے نہیں نکالنا چاہیے۔ 1941 سے پہلے ملز میں بوس دینے کا تصور نہ تھا۔ اس کام کا آغاز بھی محمد اسماعیل سے منسوب کیا جاتا ہے (حیات شیخ 64)۔ بعض چینیوں گروپ اپنے درکرز کو سال میں دو دو یا تین میں بوس دیتے ہیں۔ حاجی انعام اللہ اثر کا کہنا ہے کہ میں نے اپنے بیسیوں ملاز میں کو مکان بنانے کا کرو دیے ان کے بچوں اور بچیوں کی شادیاں کیں۔ یہ سب باقاعدہ تنخواہ سے ہٹ کر ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ہمارے ملاز میں محنت، جان فشانی اور ایمانداری سے کام کرتے کر تے ہیں کہ کوئی ہم سے کام سکھے اور پھر خود اپنا نام بنائے۔ رزق توہنخ ص کا اپنا نصیب ہے۔ ہماری مدد سے اگر وہ آگے بڑھ جائے تو ہمیں اور کیا جا ہے۔ بہت سے متوسط چینیوں گھرانے اپنے بچوں کو کام سکھنے کے لیے کام یا ب افراد کے ساتھ نسلک کر دیتے ہیں جو انھیں بہت توجہ اور محنت سے کاروبار کے گر سکھاتے ہیں (اشفاق)۔

”حسن سلوک کو محض کاروباری و طیرہ نہیں بل کہ انسانی شخصیت کا حصہ ہونا چاہیے۔ میٹھا بول بہت سے دروازے کھول دیتا ہے۔ کسی سے کیا گیا اچھا سلوک کبھی رائیگاں نہیں جاتا (عزیز)۔“ دکان اور گاہک کے رشتہ میں تو خوش اخلاقی کی اور بھی اہمیت ہے۔ یہ بات درست ہے کہ جو کچھ ہم گھر اور سکول میں سکھتے ہیں وہ بازار میں کام آتا ہے۔ ہم ان اصولوں کو اپنا کرہی ایک اچھا معاشرہ بنانے کے لیے ہیں (رشید)۔

دنیا بھر میں کسی بھی بڑے ڈیپارٹمنٹل شور میں چلے جائیں خوش اخلاقی کے سوا کچھ نظر نہیں آئے گا۔ آپ کچھ بھی نز خریدو پھر بھی بیلز میں کے ماتھے پر شکن نہ آئے گی۔ اس کا مقصد گاہک کا دل جیتنا ہوتا ہے۔ گاہک کو بہر حال کچھ نہ کچھ تو خریدنا ہے۔ آج نہیں تو کل وہ پھر سے واپس آئے گا (تعیم)۔ انگساری اور خوش مزاجی چینیوں کاروبار کا وظیرہ ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اگر کوئی شخص ایک بار ہمارے ساتھ کاروبار کرتا ہے تو پھر واپس نہیں جاتا (محبوب)۔

خواتین کا کردار

چنیوٹ بڑی ماذل میں خواتین کا کردار ایک خاموش سپاہی کا تھا۔ ایثار و فا اور بہت کی ایک مثالی تصویر یہ۔ بطور ماں، بطور بہن اور بطور بیوی ان عورتوں نے صبر و درگذر کی درخشان روایات کو حنم دیا۔ جب مرد ایک طویل عرصہ کے لیے چنیوٹ سے باہر رہتے تو گھر کو سنبھالنا اور بچوں کی تربیت اور نگہداشت انہی کی ذمہ داری تھی۔ یہ وہ دور تھا جب فون تک کی سہولت مستیاب نہ تھی اور خط پہنچنے میں بھی کمی بنتے لگ جاتے۔ بعض نوجوان گلکتے سے کچھ عرصہ کے لیے آتے شادی کرتے اور چند دن کے بعد واپس لوٹ جاتے اور دہنیں انتظار کی صلیب پہنچ جاتیں۔ بہت بعد میں کچھ لوگوں نے اپنے اہل خانہ کو اپنے ساتھ رکھنے کا فیصلہ کیا لیکن ایسے فیصلوں پر کڑی تقدیر ہوتی۔ بعض کام یا ب لوگوں نے اہل خانہ کے لیے بڑی بڑی حویلیاں بنائیں لیکن یہ خوب صورت حویلیاں انسانی جذبات کا نعم البدل نہ بن سکیں۔ چنیوٹی خواتین دین سے گھری وابستگی رکھتیں۔ پڑھا لکھنا نہ ہونے کے باوجود دینی تعلیمات سے بخوبی بہرہ ور ہوتیں۔ چنیوٹ میں اڑکیوں کے لیے پہلا سکول 1940 کے لگ بھگ بن۔ اس سے پہلے انھیں گھر میں ہی تعلیم دی جاتی جو زیادہ تر قرآن اور حدیث تک محدود ہوتی۔ یہی تعلیمات اور اخلاقی القدار ان عظیم عورتوں کے ذریعے بچوں کو منتقل ہوئیں اور ان کی دین سے گھری وابستگی نے جنم لیا۔ مشترک خاندانی نظام کی وجہ سے ماں، بیٹیوں، بہنوں اور بہوؤں نے ایک ہی چھت تلے زندگیاں بسر کیں۔ ”میں آج جو کچھ ہوں اپنی ماں کی تربیت کی وجہ سے ہوں۔ والدکی جلد وفات کے بعد وہی میری سر پرست بہنیں اور انہوں نے ہی کاروبار کا رستہ دکھایا (اٹر)۔“ ہماری دادی ایک شفیق خاتون تھیں لیکن تربیت کرتے ہوئے کوئی نرمی نہ دھاتیں (محبوب)۔ میری والدہ نے مجھے بتایا کہ میرے والداتی دیر بعد گلکتے سے واپس آتے کہ میرا نام تک بھول جاتے۔ والدکی شفقت کی کمی بھی والدہ نے ہی پوری کی (جہانگیر)۔

”کاروبار میں اگر کبھی نقصان ہوتا تو ہماری عورتیں اپنا زیور پیچ کر سرمایہ اکٹھا کرتیں اور ہم ایک بار پھر

قسمت آزمانے نکل جاتے۔ ایسی مثالیں ایک دو نہیں کئی گھر انوں کی ہیں۔ ہمیں جب کاروبار میں نقصان ہوا تو ہماری والدہ نے نصف اپنا زیور بچا بلکہ عملی طور پر والد کے ساتھ کاروبار میں حصہ بھی لیا (جاوید)۔ کفایت شعرا ری ان کی گھٹی میں تھی۔ خواہشیں محدود، اخراجات محدود۔ صرف اچھا گھر اور زیور بس یہی ان کی دنیا تھی (زادہ)۔ شادی بیاہ پر رقم ضرور خرچ ہوتی لیکن عام طور پر سادگی اور کفایت شعرا ری، ان کا شعار تھا (اشتقاق)۔ ہمارے والد کی وفات کے بعد والدہ نے کاروباری معاملات بھی سنبھالے اور سیاست میں بھی حصہ لیا۔ ہمارے کاروباری گروپ کا نام ہماری دادی کے نام پر رکھا گیا۔ یہاں کی برکت تھی کہ ہمارے کام کو چار چاند لگ گئے (فواہ)۔ بدلتے ہوئے حالات کے تحت ہماری خواتین کا کردار بھی بدل رہا ہے۔ اب وہ مخفی گھر تک محدود نہیں بلکہ کاروبار میں بھی اپنا کردار ادا کر رہی ہیں۔ میری بیٹی فرانس میں برانس کے سب سے بڑے مکتب INSEAT میں پڑھ رہی ہے۔ اسی پر کیا موقف ہر بڑے چینی گروپ نے اپنی بچیوں کو بہترین تعلیم دی ہے۔ وہ ہماری کمپنیوں میں ڈائریکٹر میں اور ملکی سطح پر ان کا کردار قابل فخر ہے (الاطاف)۔ فاطمہ گروپ اور عائشہ گروپ یہ دونا م خواتین کو خراج عقیدت بھی ہیں (خالد)۔ گھر اصل میں مرد اور عورت ہر دو کے اشتراک عمل سے وجود میں آتا ہے۔ ان میں سے ایک بھی اپنی ذمہ داری ادا نہ کرے تو زندگی آگے نہیں بڑھتی۔ ہر عہد کے سماجی رویے مختلف ہوتے ہیں۔ بھی رویے مرد اور عورت کے کردار کا تعین کرتے ہیں۔ ہماری خواتین کو چار دیواری کے اندر رہتے ہوئے اپنا کردار نبھانا پڑا تو اس میں بھی انھوں نے کمال کیا اور پڑھ لکھ کر ساتھ کھڑا ہونا پڑا تو اس میں بھی وہ کسی سے پیچھے نہ رہیں۔ ہر بڑے چینی گھر انے کی کام یا بی کے پیچھے ایک عورت کی قربانی، نیک نیتی اور تربیت ضرور نظر آئے گی (عمران)۔ چینیوٹ کا پہلا مکتب 1905ء میں تعمیر ہوا عورتوں ہی کی قربانی سے بنا۔ انھوں نے اپنے گھر میں ایک بہن رکھ لیا اور ہر روز تین وقت کھانا پکاتے ہوئے ایک ایک مٹھی آٹا اس میں ڈالتی رہیں۔ مہینہ گذرنے کے بعد تمام گھر انوں سے یہ آٹا آٹھا ہوتا، بچا جاتا اور یہ رقم اسلامیہ پر اندری مکتب کے لیے وقف ہو جاتی۔ یہ ہی مکتب ہے جس نے بعد میں سیکھوں کروڑ پتی پیدا کیے۔ عورتوں کے کردار کی اس سے بڑی مثال اور کیا ہوگی (اثر)۔

پچھے خوب صورت لئے، پچھے یادگار تصویریں

مهدی
کارن اقبال
پیشنهاد
دیوان
میر



وزیر اعظم پاکستان محمد نواز شریف اور ایس ایم منیر



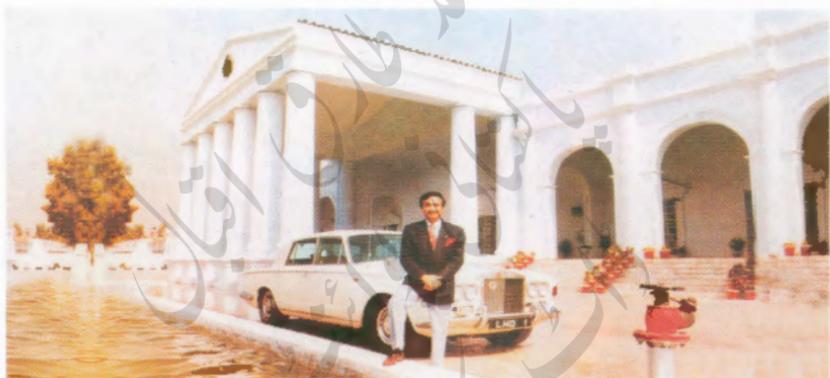
ایس ایم منیر سابق صدر پاکستان جزل خیاء الحق کے ہمراہ



دین گروپ کے مختار..... پانچ بھائی: ایس ایم جاوید، ایس ایم نصیر، ایس ایم منیر، ایس ایم طارق، ایس ایم پرویز



شہزادہ عالم منوں امریکا کے مشہور صنعت کار راک فلکر کے ساتھ۔ ”راک فلکر نے مجھے دینے کی اہمیت سے آشنا کیا۔“



شہزادہ عالم منوں اپنی ایک مل کے سامنے



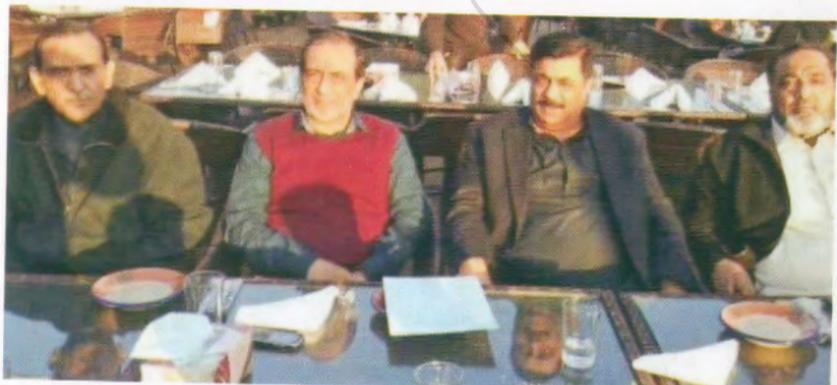
”اچھی گاڑیاں اور خوب صورت عمارتیں یہ میرے شوق ہیں“۔ شہزادہ عالم اپنی دوڑوالڑا اس گاڑیوں کے ساتھ



شہزادہ عالم منوں وزیرِ اعظم بے نظیر بھٹو کے ساتھ غیر ملکی دورے کے دوران۔



سوشل اور اکنام اینٹر پر نور شپ کا امتزاج: میاں الاطاف سیم بچوں اور اہلی خانہ کے ہمراہ



البی گروپ کے کامران الی، سعیل الی اور نور الی اپنے بھائی عارف الی کے ہمراہ جو واقعی سکریٹری کے عہدہ پر پہنچے



چہاگیر منوں اور وزیر اعظم میاں نواز شریف



محمد شفیع اور شفیع گروپ کے بورڈ آف ڈائریکٹرز



شیخ محمد نعیم اور شیخ محمد حیلیم دیگر اہل خانہ کے ساتھ (چینویٹ کا گھر)



سابق صدر فاروقی احمد لغاری، مسیر منوں، شہزادہ عالم منوں



چنیوٹ شیخ بر اوری لاہور کی چند اہم شخصیات



ائس ایم اشfaq، سابق گورنر پنجاب پوہدری محمد سرور کی الہیہ محترمہ سے ایوارڈ وصول کرتے ہوئے



میاں طارق نثار اور وزیر اعلیٰ پنجاب، محمد شہزاد شریف



ایس ائم اشراق ہندوستان میں چیئرمین TEVTA، مرفقان قیصر کے ہمراہ چیف ٹکنر پنجاب ہریانہ سے شال کا تقدیم لیتے ہوئے



شیخ محبوب انہی اپنے دوستوں اور کاروباری شخصیات کے ہمراہ (مے فیر گروپ)



قیصر احمد شیخ سابق صدر پاکستان جمیں رفق احمد تارڑ اور ایشی سائنسدان ڈاکٹر عبد القدری کے ہمراہ



شیخ محبوب الہی پر ایک پرانے دوست کے ہمراہ (ے فیگر گروپ)



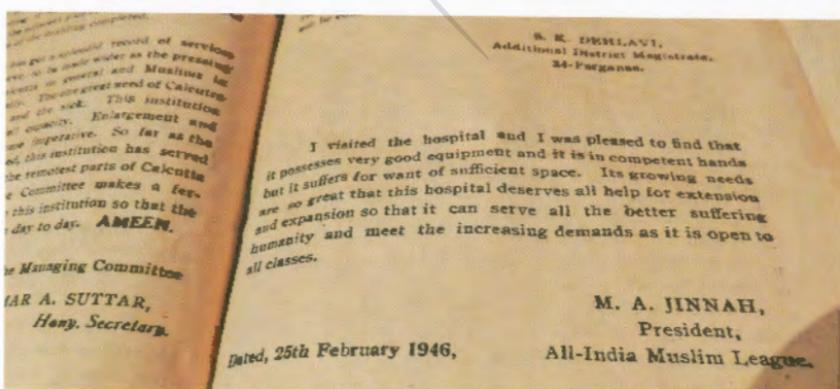
قیصر احمد شیخ اور عالمی شہرت کے حامل ماہر میعشت ڈاکٹر محبوب الحق



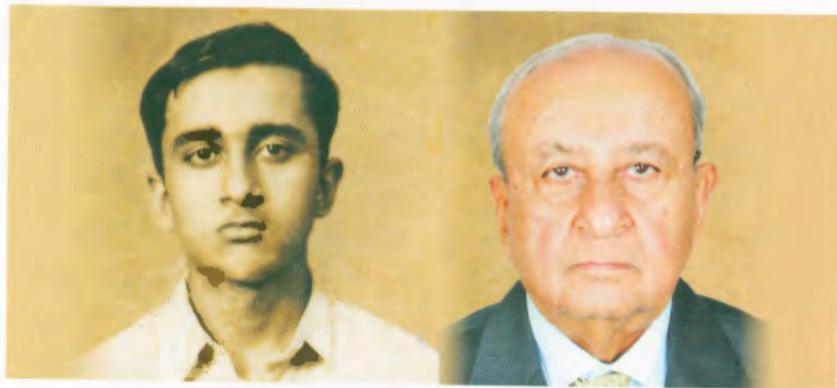
آئی بی اے کراچی میں تعمیر کی گئی میان عبد اللہ لائبریری جو سفارز گروپ کی طرف سے تخدیگی گئی



میان محمد عبد اللہ (سفارز گروپ) اپنی بیگم ابیڈاں اور دیگر اہل خانہ کے اہراء



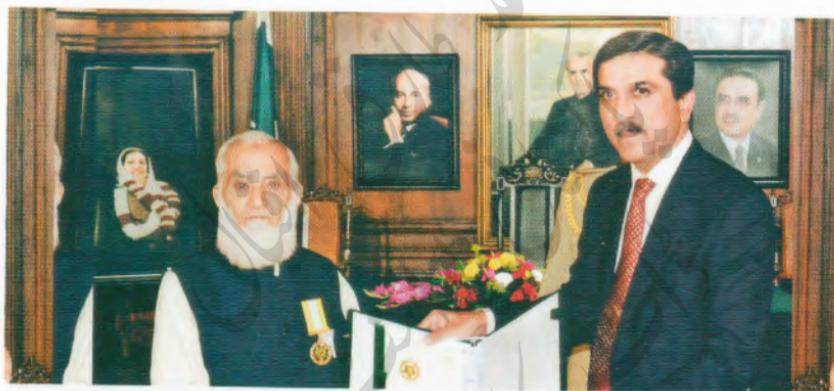
چیوٹ برادری کی مدد سے کلکتہ میں تعمیر ہوتاں کے بارے میں قائد اعظم کی ایک تحریر



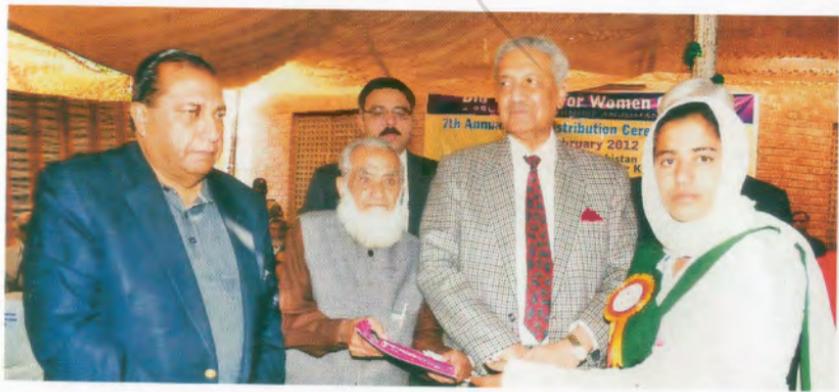
1955

میلان محمد عبداللہ (سقاڑ)

2010



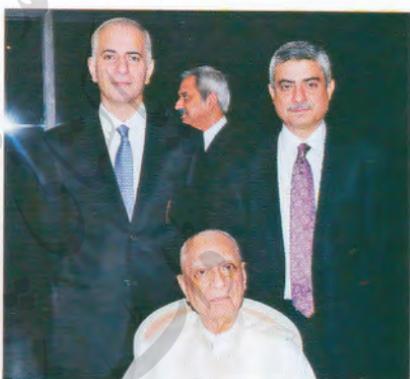
چنیوٹ برادری کے بزرگ اور عظیم مختر حاجی انعام الہی اش اور گورنر محمد احمد محمد



حاجی انعام الہی اش، ایس ایم منیر اور ڈاکٹر عبدالقدیر



نیشن گروپ کے یورڈ آف ڈائریکٹرز اپنے صدر میاں انعام الہی کے ساتھ



میاں انعام الہی، شوکت الہی اور شفقت الہی (نیشن گروپ)



شیخ محمد سعیم (نیشن گروپ) اپنے بھائیوں، بیٹوں اور بیٹیوں کے ساتھ



شیخ محمد سلیم (سینا گروپ)



اسلن سلیم (کرینٹ گروپ)



میاں حبیب اللہ (فیڈریشن آف پاکستان جیائز آف کامرس ایئٹھ انڈسٹری) اور سابق صدر فاروق احمد خاڑی



سابق وفاقی وزیر میاں حبیب اللہ سابق صدر جزل پرویز مشرف سے اعزاز وصول کرتے ہوئے



ائس ایم توبیر (دین گروپ) وزیر اعلیٰ ہیجان، محمد ہباز شریف کے ساتھ گورنر ایگز (لیک ٹی) اور سابق صدر پاکستان پر وزیر مشرف



اپنے کی پیچان گورنر ایگز (لیک ٹی) اور سابق صدر پاکستان آصف علی زرداری



ندیم نثار، سعیل نثار، طارق نثار، انجمن نثار (ATS)۔ پاکستان کے بہترین Tax Payers



شیخ قریح اور جسٹس (ر) نسیم حسن شاہ



احمد کمال (کمال گروپ) والد کمال یوسف اور اسد کمال



شیخ قراجی، قیصر احمد شیخ، امجمعت ناہار طارقی شاہراور چنیوٹی شیخ برادری کے چند اور زعماء



میاں جہا تھیر الہی چنیوٹ میں ایسے آپاںی گھر کے سامنے



شیخ قراجی اور پنجاب کے سالانگوں کو زیرِ نگہنہ بنت جزل (ر) خالد مقبول
جن کا تعلق میں چیزوں سے ہے



قائد اعظم محمد علی جناح، صمیم شہید سر و روی (ائم) اے اسچہانی بخش الی اور محیوب الی اسلامیہ ہپتال نکات کی افتتاحی تقریب کے دوران۔ اس ہپتال کی تقریب میں چینی شیخ یہودی نے بھی عطیات دیئے



میاں جہاگیر الی اور میاں نواز شریف



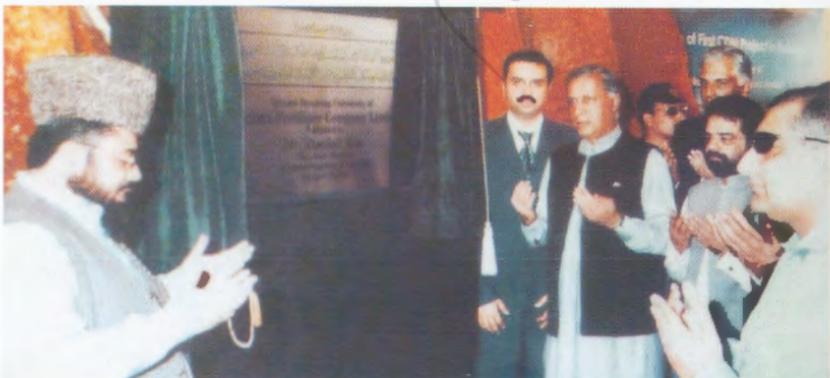
شیخ انعام الی چیئر مین گینڈ گروپ فوریس انٹرپریٹس کی طرف سے بہترین کمپنی کا ایوارڈ لیتے ہوئے



سیاں نصلی الرحمن اپنے بیٹوں کے ہمراہ (فاطمہ گروپ)



محمد مسز فخر خ مختار (فاطمہ گروپ) اور صدر رضیاء الحق



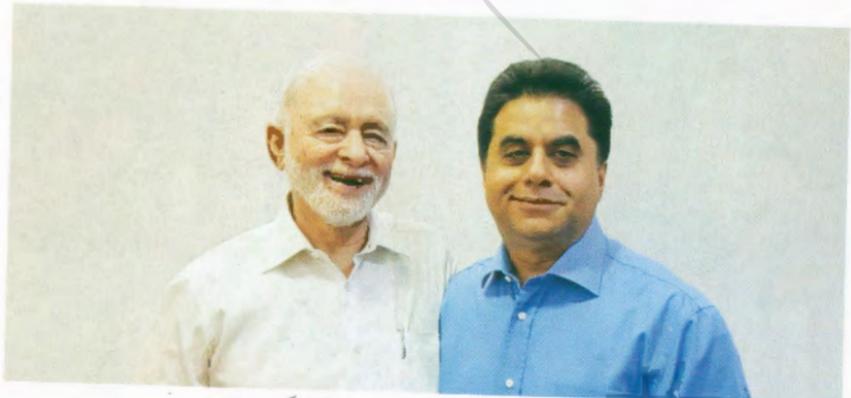
فؤاد مختار (فاطمہ گروپ) اور سابق وزیر اعظم شوکت عزیز



چنیوٹ کی ایک مشہور کاروباری شخصیت آفتاب احمد وہرہ حاجی انعام اللہ اثر اور احمد میاں سو مرد سابق چینیوٹ میں ائمہت آف پاکستان

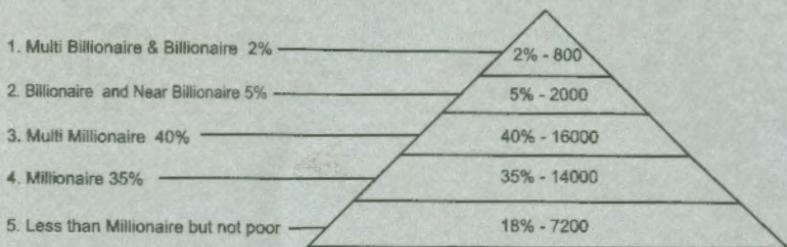


کامران اللہ عارف اللہ اور ان کے بھتیجے عثمان اللہ اپنے بھائیوں کے ساتھ



فائق جاوید اور ان کے والد جاوید انوار (بے کے گروپ)

چنیوٹی دولت: Pyramid of Wealth



Pyramid of 40,000 Chinioti Families

مختلف اندازوں کے مطابق چنیوٹی شہنوں کے پاکستان میں کل چالیس ہزار گھرانے ہیں۔ ان گھرانوں کو دولت کے اعتبار سے پانچ درجوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ پہلے درجے میں شامل گھرانوں کی دولت کا اندازہ مشکل امر ہے۔ انھیں با آسانی Multi Billionaire کہا جاسکتا ہے۔ کیا یہ بات دل چھی کا باعث نہیں کہ 1868 میں چنیوٹی شہنوں کی کل آبادی صرف ایک ہزار گھرانوں پر مشتمل تھی جن میں اکثریت غریب اور سفید پوش تھے لیکن آج تقریباً اتنے ہی گھرانے Multi Billionaire ہیں۔ اس کتاب میں شامل تھیں افراد کا تعلق اسی پہلے گروہ سے ہے۔ یہی ایک بات یہ یقین ثابت کرنے کے لیے کافی ہے کہ دولت تو کری میں نہیں کاروباریں ہے۔

دوسرے اور تیسرا درجے میں شامل چنیوٹی شہنوں کی تعداد اٹھاڑہ ہزار گھرانوں پر مشتمل ہے۔ چوتھے درجے میں شامل چودہ ہزار گھرانے بھی دولت میں کسی سے پچھے نہیں۔ یہ مزید آگے بڑھنے کے لیے کسی اچھے موقعہ کی تلاش میں ہیں اور کسی بھی وقت اپنے بزرگوں کی تاریخ دہرا سکتے ہیں۔ پانچواں درجہ کم آمدی والے گھرانوں پر مشتمل ہے لیکن قابل ذکر بات یہ ہے کہ تمام چنیوٹی برادری میں کوئی گھرانہ خط افال اس سے نیچے نہیں۔ اگر کوئی شخص غربت کے قریب پہنچتا ہے تو برادری کی باہمی امداد کا نظام حرکت میں آ جاتا ہے۔ (تعداد اور دولت کے اعتبار سے اس درجہ بندی میں ظلطی کا امکان ہو سکتا ہے)۔

شیخ قراحت

شیخ قمر الحنفی چنیوٹی برادری کے ایک اہم فرد ہیں۔ مختصر بھی ہیں اور جہاں دیدہ بھی۔ انہوں نے مقصیلی امڑو یوں سے ہر بہیز کیا تاہم ان کا کہنا تھا کہ ان کے نزدیک کاروبار میں کام یا بی کے تین گرے بے حد اہم ہیں:

1. Treat others as you like to be treated yourself.
2. Share your wealth and make the cake bigger.
3. Give back to society. This is how you get happiness.

میں نے 'میرے بھائیوں' بیٹوں اور ہماری کمیونٹی نے ان تینوں اصولوں کو اپنالیا۔ ہم دوسروں سے وہی سلوک کرتے ہیں جو سلوک ہم چاہتے ہیں ہمارے ساتھ روا رکھا جائے۔ ہم اپنی دولت میں ملازموں اور گاہوں کو بھی شامل کرتے ہیں۔ ملازموں کو اچھی تن خواہ اور حسن سلوک سے اور گاہوں سے کم منافع لے کر اور پھر ہم فلاں و بہوں کے کاموں کے ذریعے سوسائٹی کو بہت کچھ واپس بھی لوٹاتے ہیں۔ یہی وہ عمل ہے جس سے ہمیں خوشی ملتی ہے۔ چینیوں شیخ کیونٹی کی کہانی میں ان اصولوں کا عمل دل بے خدا ہم ہے۔ شیخ قمر الحق کا یہ بھی کہنا تھا کہ ہمارے گھروں میں متوسط طبقے کی اخلاقی اقدار کی پیروی کی جاتی ہے۔ سادگی ہمارا اصل شعار ہے۔ مل کر کاروبار اور بڑوں کی عزت یہی دوس ہمیں بچپن سے ملتا ہے۔ اگر کسی شے کو چینیوں کا رو باری ماذل سے تعبیر کیا جاسکتا ہے تو اس کی بنیاد ان چار اصولوں پر کھڑی ہے۔

1- خدا ایر پھر و سے

2- محنت

3- ایمان داری

4- اللہ کی راہ میں خیرات اور صدقہ

شیخ قمر الحنفی اور ان کے مددگار نعمان اس ماذل کی تصویر میں۔ کوئی بھی اچھا مقصود ہو وہ اور ان کی نیکیم ہر وقت مدد کے لئے کمرستہ رہتے ہیں۔ چیزوں بارداری کی اہم خصوصیات پر انہوں نے سیر حاصل معلومات فراہم کیں۔

پاکستان کے امیر ترین خاندان

پاکستان کے امیر خاندان کون سے ہیں؟ لوگ عام طور پر اس طرح کی معلومات جمع کرنے کا بہت شوق رکھتے ہیں۔ پاکستان میں اس طرح کی بہت سی فہرستیں بنیں یہیں لیکن یہ مستند نہیں۔ مندرجہ ذیل چار فہرستیں زیادہ تر صنعت کار خاندانوں پر مشتمل ہیں جن کی دولت کا بڑا حصہ ری میڈیا میں شامل ہے لیکن آج کل بہت سے لوگ خاص طور پر مسیڈیا نائی کون اور سیاست دان دولت اور اثر رسوخ میں شاید ان سے بھی بڑھ گئے ہیں۔ چہل تین فہرستیں (Who Owns Pakistan) سے لی گئیں اور پوچھی فہرست کا مأخذ:

www.findpk.com/yp/Biz_Guide/html/40%20Richest%20Pakistani.htm

ہے۔ مصنف ان کی درستگی کا ذمہ دار نہیں۔

(1970)

1 - داؤد	2 - سہیل	3 - آدم جی	4 - جلیل	5 - کالوںی
6 - فیضی	7 - ولیکا	8 - بوانی	9 - کریست	10 - وزیر علی
11 - گندھارا	12 - اصفہانی	13 - حبیب	14 - خبیر	15 - نشاط
16 - بیکو	17 - گل احمد	18 - آرگ	19 - حافظ	20 - کریم
21 - مل والا	22 - وادا	23 - حی سرزا	24 - پریمیر	25 - حسین ابرائیم
26 - منوں	27 - مولا بخش	28 - آدم	29 - اے کے خان	30 - غنی
31 - رگون والا	32 - ہار بیکر	33 - شفیع	34 - فقیر چنڈ	35 - ہاشم
36 - دادا بھائی	37 - شاہ نواز	38 - فتح	39 - نون	40 - ہوتی
41 - دوست محمد	42 - فاروق			

(1990)

1 - حبیب	2 - کریست	3 - داؤد	4 - سہیل	5 - وزیر علی
6 - نشاط	7 - سفارا	8 - یکن	9 - فضل سرزا	10 - گندھارا
11 - دیوان	12 - بادانی	13 - آدم جی	14 - النور	15 - غلام فاروق
16 - گل احمد	17 - غنی	18 - پاک یونڈ	19 - امیں	20 - ہاشمی
21 - سروس	22 - کالوںی	23 - فضل	24 - فتح	25 - اتفاق

(1997)

1 - نشاط	2 - سہگل	3 - کرینٹ	4 - دیوان	5 - اتفاق
6 - چکوال	7 - حبیب	8 - سفارز اگستان	9 - گل احمد الکریم	10 - پیغمبر
11 - چکوال	12 - اٹس	13 - ہاشمی	14 - پیغمبر اسیف اللہ	15 - داؤد
16 - منوں	17 - فیکیو	18 - لیکس	19 - گٹروں	20 - فتح
21 - سرگودھا	22 - النور	23 - غلام فاروق	24 - ابراہیم	25 - یونانیہ
26 - باولی	27 - ظہور	28 - سچن	29 - دادا بھائی	30 - جہانگیر الہی
31 - فضل سزر	32 - روپالی	33 - سروں	34 - یونس برادرز	35 - توکل
36 - ستارہ	37 - کالونی	38 - پریمیٹر	39 - شاہنواز	40 - سن شائن / سن ریز
41 - فضل افاطمہ	42 - سکیلکو	43 - نٹا	44 - راجا	45 - گینہ

(2014)

1 - نشاط	2 - جنگ	3 - ہاشم	4 - پیغمبر	5 - حبیب
6 - سہگل	7 - نولے وقت	8 - سیف	9 - کرینٹ	10 - منوں
11 - دیوان	12 - لیکن	13 - سفارز	14 - داؤد	15 - بیٹھ دے
16 - ہارون	17 - یونس	18 - گل احمد	19 - باولی	20 - سروں
21 - نٹا	22 - عالم	23 - گارڈ	24 - اعجاز	25 - بانی
26 - پال	27 - اٹس	28 - عابد	29 - شیخانی	30 - دادا بھائی
31 - بحریہ ٹاؤن	32 - آدم ہی	33 - جہانگیر صدیقی	34 - دین	35 - عادل
36 - چناب	37 - ستارہ	38 - کالونی	39 - عارف حبیب	40 - قاسم دادا

یاد رہے کہ وہ پیغامہ جس سے اللہ تعالیٰ انسان کو پر کھے گا دولت نہیں کچھ اور ہے..... ایمان، عمل، عدل، سچائی، رزقی حلال اور خدمت۔ جس دولت میں یہ سب نہیں وہ محض لوث مار ہے (حاجی انعام الہی)۔

حصہ چہارم

کیا میں اس کتاب سے کچھ سیکھ سکتا ہوں؟

تجربہ سب سے اچھا استاد ہے لیکن اس کی اجرت بہت زیادہ ہے۔

ڈاک ہم کی شان پر افغان

باب چہارم

یہ دو مضمون اختر پر نیورشپ اور بیزنس کے دو اساتذہ نے تحریر کیے ہیں۔ ان کا مقصد چنیوٹی بیزنس ماؤل کو اختر پر نیورشپ کے موضوع پر لکھنے گئے مواد کے حوالے سے دیکھنا ہے اور یہ بھی کہ کیا یہ کتاب اختر پر نیورز کو سمجھنے میں ہماری مدد کرتی ہے۔

کام یاب لوگ اور چینیوںی انسٹر پر نیورشپ

ڈاکٹر محمد شاہد قریشی *

یوں تو انسان ابتدائے آفرینش سے ہی روزگار کی تلاش میں سرگردان ہے اور ہر دور میں اس مقصد کے لیے مختلف طریقوں کو بروئے کار لاتا رہا ہے لیکن انسٹر پر نیورشپ کا لفظ موجودہ زمانہ میں بہت اہمیت اختیار کر گیا ہے۔ عبد حاضر میں اس کی اہمیت کی وجہ کار و باری اور اول یا یوں یہی کار پر یونیورسٹی کی مایوس کن کار کر دیگی آبادی میں اضافہ حکومتوں کی ملازمتیں مہیا کرنے میں ناکامی اور اٹھنیت کے استعمال شامل ہیں۔ گزشتہ دو دہائیوں میں (Entrepreneurial Revolution) نے انسانوں کو کار و بار کی کئی نئی جگتوں سے متعارف کر دیا ہے باخصوص امریکہ، بھارت اور چین میں نوجوان طلبہ نے نیکناں لوگی اور اٹھنیت کے استعمال سے لائقہ دمواقع کو کار و بار کے لیے استعمال کیا اور اپنے ملکوں کے لیے سرمایہ اور ملازمتیں پیدا کرنے کا ذریعہ بن گئے۔

”انسٹر پر نیورشپ“ کی ہی ایک اور جہت ”سماجی انسٹر پر نیورشپ“ (Social Entrepreneurship) بھی ہے جس کی بدولت بے شرموطع کوئی ملکی اور لاکھوں انسانوں کو طب، خوارک، تعلیم اور زراعت کے شعبہ میں سستی اور اعلیٰ معیار کی مصنوعات اور خدمات حاصل ہو گئیں۔ گزشتہ کئی دہائیوں سے سماجی سائنس دان ”انسٹر پر نیورشپ“ کے اس عمل کو سمجھنے کی کوشش میں لگے ہیں تا کہ اس کی ماہیت اور حقیقت کو دریافت کر کے ایک فریم ورک یا ماؤل کے طور پر باقی انسانوں کے لیے عام کر دیا جائے۔

”انسٹر پر نیورشپ“ کی تعریف:

”انسٹر پر نیورشپ“ کی تعریف بذات خود ایک مشکل کام نیابت ہوا اور یہ کام کرتے ہوئے کئی ایک مختلف آراء سامنے آئیں۔ (Adams & Spinelli 2012) نے ”انسٹر پر نیورشپ“ کی تعریف یوں

* ڈاکٹر شاہد قریشی Center for Entrepreneurial Development, IBA, IBA Karachi کے ڈاکٹر ہیں۔

بیان کی جائے:

”انٹر پر نیورشپ“ سوچ اور عمل کے اظہار کا ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعہ انسان نہ نے امکانات (Opportunities) کی تلاش میں سرگردان رہتا ہے اور چیزوں کو ان کی جامعیت کے ساتھ دیکھتا ہے۔ اس عمل میں وہ رہنمائی کے اصولوں (Principles of Leadership) کو بھی استعمال کرتا ہے۔ ”انٹر پر نیورشپ“ کی ایک اور تعریف بعد میں یوں سامنے آئی:

”انٹر پر نیورشپ“ ذرائع اور اسباب پر انحصار کیے بغیر امکانات کا تعاقب (Pursuing Opportunities) کرنے اور انہیں حاصل کرنے کا نام ہے۔“

”انٹر پر نیورشپ“ ایک مختصر تاریخی جائزہ ”انٹر پر نیورشپ“ کی حقیقت تک پہنچنے کی جست جو دراز ہوئی تو اس عمل کے کئی نئے اور دل پہپڑ سامنے آتے چلے گئے۔ عصر حاضر میں انٹر پر نیورشپ کے احیاء اور مقبولیت کو سمجھنے کے لیے ہم تاریخ سے رجوع کریں گے۔ انیسویں صدی کا آغاز صنعتی انقلاب کے ایک نئے دور سے ہوا۔ اس انقلاب نے پہلے یورپ اور پھر امریکہ میں کاروبار کوئی جہتوں سے روشناس کیا۔ سرمایہ دارانہ نظام اپنے عروج کی طرف بڑھا اور سرمایہ سے سرمایہ کمپنی کے عمل کو فروغ ملا۔ اس کے نتیجے میں بڑے بڑے کاروبار بننے لگے اور کارپوریشن کا تصور سامنے آیا۔ کارپوریشن کے تصور نے کاروبار کو ایک مستقل انفرادی حیثیت (Individual Entity) دی اور کاروباری نفع نقصان انفراد سے بہت کر کمپنی کے نام ہو گیا۔ کمپنی کو چلانے کے لیے بورڈ آف ڈائریکٹرز کا قیام عمل میں آیا اور کمپنی کا مقصد شرکت داروں کے نفع کی ضمانت قرار پایا (Maximization of Wealth of Shareholders)۔ پیداوار کے ذرائع سرمایہ داروں کے ہاتھ لگے تو کاروباری منصوبوں کو فروغ ملا اور بڑے بڑے ادارے وجود میں آتے چلے گئے۔ چھوٹے کاروبار اپنی موت آپ مر گئے نتیجتاً امیر امیر سے امیر ترا اور غریب غریب سے غریب تر ہوتا چلا گیا۔ بڑے کاروباری ادارے اور کارخانے مشینوں کے استعمال سے وسیع پیانا پر پیدا اور

کر کے کاروباری لاگت کو مکررنے لگے۔ چھوٹے کاروبار اور صنعتیں اس صورت حال کا مقابلہ نہ کر سکیں اور بعد ازاں بڑے صنعتی ادارے آپس میں ضم ہو کر مختلف سطح پر اجارہ داری کی شکل اختیار کر گئے۔ اس عمل نے کاروبار میں آزادانہ مقابله (Oligopoly or Monopoly) کی فضائیونقصان پہنچایا۔

آدم سمعتھ کے آزادانہ تجارت (Free Trade) کے تصور نے جلتی پر تیل کا کام کیا اور سرمایہ دارانہ ذہن کو اور تقویت دی۔ ان اداروں کے بڑا ہونے کے نتیجے میں سرمایہ دار طبقہ کو ایک ایسی انتظامی جماعت کی ضرورت محسوس ہوئی جو ان کی نمائندگی کرتے ہوئے ان کے کاروباری اداروں کی باغ ڈور سنجھائے۔ اس ضرورت کے پیش نظر بیسویں صدی کے آغاز میں ہی درگاہوں میں بنس کی تعلیم دینے کے لیے ایم بی اے جیسے پروگراموں کا آغاز ہوا اور دیکھتے ہی دیکھتے اگلے تیس چالیس سالوں میں یہ پروگرام مقبولیت اختیار کر گیا۔ ایم بی اے کے بعد یہ نوجوان سرمایہ دارانہ نظام کے استحکام کا ذریعہ بننے لگے۔ ان کی کارکردگی کا انحصار اس پر تھا کہ یہاں کان کے لیے کتنا مال لماتے ہیں۔ اس کے بدلے میں انھیں بڑی بڑی مراعات اور پرتعیش زندگی کا مکمل ساز و سامان مہیا ہوتا، شرکت داروں کے نفع کی اس سگ و دو نے انسانوں کو ایک ختم نہ ہونے والی دوڑ میں بنتا کر دیا۔ دولت کی مساوی تقسیم، اخلاقیات، اقدار ایسا ہے انسانی ہمدردی اور خدمت قصہ پار یہ نہ گئی۔

دوسری طرف یورپ میں مذهب سے دوری نے اس طرز عمل کو اور مہیز دی، عقیدہ آخرت اور خداۓ لمبیز کے انکار نے اسی دنیا کی زندگی میں عیش و آرام کے حصول کو مقصود زندگی بنادیا۔

ڈھونڈ رہا ہے فرنگ عیش جہاں کا دوام
وائے تمنائے خام! وائے تمنائے خام

میل (J.S. Mill) (Bentham) پنجم اور کئی دوسرے تابعی سائنس دانوں نے افادیت پسندی (Utilitarianism) کا فلسفہ پیش کیا جس کے مطابق انسانی عمل کا بنیادی مقصد دنیاوی

خوشیوں کا حصول اور دنیاوی پریشانیوں اور مصیبتوں سے بچنا ہے۔ جان سشور ٹیل نے کہا:

”انسانی اعمال کے صحیح ہونے کا دار و مدار اس پر ہے کہ وہ خوشیوں کے کتنے دروازے کھولتے ہیں اور خود کو کتنی بار پریشانی اور مصیبت سے بچا پاتے ہیں نیز سرمایہ کی بہتات میں ہی انسانی مسائل کا حل ہے۔ معاشی ضروریات کی تکمیل کے بعد ہی انسان زندگی کے اعلیٰ مقاصد کی طرف متوجہ ہو سکتا ہے۔“

اس طرز فکر نے ایک ایسا ذہن بنادیا جس کا بنیادی مقصد دنیاوی خوشیوں کا حصول تھا۔ سماجی سائنس نے مزید اضافہ کے ساتھ بتایا کہ انسان ایک ایسی سماجی تخلیق ہے جو خود غرض ہے اور اپنے ذاتی فائدہ کو ترجیح دیتا ہے۔ ذاتی خوشیوں کا انحصار زیادہ وسائل اور اسباب میں مضرور ہے۔ دنیا میں چونکہ مادی اسباب اور وسائل محدود مقدار میں ہیں اس لیے ان اسباب اور وسائل کا حصول نہایت اہم ہے اور ان کے حصول کے لیے ہر قسم کی جدوجہد جائز ہے۔ داروں کے نظریہ Survival of the Fittest ”طاقت ور ہی جینے کا مستحق ہے“ نے جلتو پر تیل کا کام کیا اور اس کے نتیجہ میں مقابلے کا ایک ایسا ماحول پر وان چڑھا کہ اسباب کے حصول کے لیے ہر قسم کی کوشش کو جائز سمجھا جانے لگا۔ ایسٹ انڈیا کمپنی جیسے کاروباری اداروں نے دھن، دھونس، جھوٹ اور مکاری سے اپنے کاروبار کو بھی عالمی سطح پر رواج دیا۔ اسباب اور سرمایہ کے ارتکاز کو افیون جیسی مضرحت چیزوں کے کاروبار کو بھی عالمی سطح پر رواج دیا۔ اس بارے میں ایک اور مثال ہے جو Jones کے بقول اپنی مسابقاتی برتری (Competitive Advantage) کا نام دیا گیا۔

برتری کو محفوظ رکھنے کے لیے مد مقابل کے سامنے مشکلات اور رکاوٹیں (Barrier to Entry) کھڑی کرنے کا نظریہ سامنے آیا۔ ایسے طریقوں کی تلاش شروع کر دی گئی جس کے نتیجہ میں مد مقابل کمپنیوں اور ممالک کو ان کے مادی وسائل تک پہنچنے سے روکا جاسکے۔

کار پوریٹ ماؤل اور ایٹر پر نیور شپ

وقت کے ساتھ ساتھ ان مفہوموں پر مبنی کاروباری اور تجارتی تعلیم نے عقیدہ کی جگہ اختیار کر لی۔ اسی کی بنیاد پر نئی تعلیمی اصطلاحات قائم ہوئیں۔ مارکینگ اسٹریٹیجی (تشرییری منصوبہ بندی) اور تجارتی

مقاصد میں لوگوں کا بطور آل کا استعمال (Human Resource as a commodity) کیا جانے لگا اور بڑے تمویلی منصوبے (Corporate Finance) اسی سوچ کے حامل بن کر سامنے آئے۔ بارورڈرنس اسکول کی استاد شوشانہ زوبوف (Shoshana Zuboff, 2009) کے بقول: ”مجھے یقین ہو گیا ہے کہ میں نے اور بارورڈ میں میرے دیگر ساتھیوں نے جو کچھ پڑھایا ہے وہ عالم انسانیت کے لیے پریشانی پیدا کرنے سرمایہ کی افزائش کے عمل کو سست کرنے، عالمی معیشت کو غیر مستحکم کرنے اور بیسویں صدی میں سرمایہ دارانہ نظام کی ناکامی کا ذریعہ بنائے۔“

”ہم نیجرز (Mintzberg) کی ایک ایسی نسل تیار کرنے کے ذمہ دار ہیں جس کو انسانوں کی اکثریت ناپسند کرتی ہے اور یہ ایک بہت بڑی ناکامی ہے۔“

ہنری منزبرگ (Henry Mintzberg) کہتے ہیں کہ اس سوچ اور طرز فکر نے ایک ایسے گروہ کو پیدا کیا جن کے اندر قابلیت تو نہ تھی لیکن ان کے بے جا اعتماد نے انھیں تکبر کا راستہ دکھار دیا۔ اس طرز عمل کو اس مساوات میں بیان کیا جا سکتا ہے:

اعتماد - قابلیت = تکبر

اس کی وضاحت یوں بھی کی جاسکتی ہے کہ موجود کاروباری تعلیم (Business Education) کا نصاب نوجوانوں میں مصنوعی اعتماد کو پروان چڑھاتا ہے، مخصوص اصطلاحات، انجہ اور زبان، پیشکش یا پریزینٹیشن اہمیت اختیار کر جاتی ہے۔ اپنے شعبے میں مہارت ثانوی حیثیت پر جا پہنچتی ہے۔ یہ نصاب تعلیم نوجوانوں کو ایک ناظم (Manager) اور رہنماء (Leader) بننے کے خواب دکھا کر اپنے شعبے میں عملی کام سے دور اور اپنے سے چھوٹے ملازم میں کو حقارت سے دیکھنے کی ترغیب دیتا ہے۔ اپنے مفاد کے لیے ان ملازمین کو استعمال کرنا اور بزرگم خود قیادت (Leadership) کا لبادہ اوڑھ لینا اہمیت اختیار کر جاتا ہے۔ یہ چیز ایک متکبرانہ سوچ کو پروان چڑھاتی ہے جبکہ اسکے مقابلے میں اندر پر نیور ایک مختلف ذہن کا حامل ہوتا ہے۔

اٹر پر نیور کا نیادی محرك بھی اگرچہ مفاد پرستی (Utilitarianism) ہی ہے لیکن اکثر اوقات اٹر پر نیور (Entrepreneur) کے پیش نظر ایسا کام بھی ہوتا ہے جو منفرد ہو اور معاشرے میں صحیح معنوں میں بہتری لانے کے ساتھ ساتھ انسانوں کا کوئی منسلک یا تکلیف دور کر سکے۔

اٹر پر نیور (Entrepreneur) اپنے اہداف کے حصول کے لیے تگ و دوکرتا ہے اور مادی اسیاب و وسائل کی کمی یا غیر موجودگی اسے متزلزل نہیں کر پاتی۔ وہ اپنی دماغی صلاحیتوں، ذہانت، جدت اور سادہ طرز زندگی کی بدولت اپنے اردو گرد موجود اسیاب و وسائل کو تخلیقی انداز سے استعمال کر کے آگے بڑھتا ہے۔ یہ اسیاب و وسائل کیونکہ اس کے اردو گرد موجود ہوتے ہیں اس لیے ان کو حاصل کرنا اس کے لیے آسان ہوتا ہے اور ان کے حصول میں زیادہ وقت بھی نہیں لگتا۔ وسائل اور اسیاب کی کمی کے باوجود انسانی ذہن مقابلہ کی بجائے تعاون کی طرف متوجہ ہوتا ہے۔ ان دونوں نمونوں یعنی کار پوریٹ اور اٹر پر نیور میں ماذلز کے تقابلی جائزے سے جو چیز سامنے آتی ہے اس کے مطابق کار پوریٹ ماذل میں اسیاب و وسائل کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ ان وسائل کو اکٹھا کرنا سب سے اہم ہے۔ اس کے بعد متعلقہ افراد کی جماعت کو اکٹھا کیا جاتا ہے اور پھر اس کار و بار کا آغاز کرنے کی باری آتی ہے۔ اٹر پر نیور شپ کا طریقہ اس سے بالکل الٹ ہے۔ اس کا آغاز ایک ایسے موقع کے حصول سے ہوتا ہے جس کا تعلق شوق، تجربہ اور اپنے اردو گرد موجود وسائل، اسیاب اور بکھرے ہوئے امکانات سے ہے۔

کار پوریٹ ماذل میں جن خوبیوں کی ضرورت ہوتی ہے ان میں لباس، فاخرہ اور میکبرانہ وضع قطع، لفاظی، پریز میٹشیشن میں مہارت، بے تکان بولنا، رائی کو پہاڑ دکھانا، موقع پرستی، باہمی میل ملاپ اور خود غرضی پر مینی نیٹ ورکنگ جیسی چیزیں ہیں۔ جبکہ اٹر پر نیور شپ ماذل میں اہم چیز سادہ زندگی، رعب داب اور شان و شوکت سے پرہیز، کم گوئی اور خاموشی طبع، سادہ اور کم لگت کے دفاتر، کفایت شعراہی، اپنے اردو گرد موجود اسیاب کا تخلیقی انداز میں استعمال، سخت محنت، اشاف سے محبت، کم لگت کے بزنس ماذل اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا جیسی چیزیں شامل ہیں۔

اس بحث کے نتیجہ میں دو ماذلز سامنے آتے ہیں کار پوریٹ اور اٹر پر نیور شپ جبکہ ایک تیسرا ماذل اور بھی

بے جسے ہم اسلامی یا آفاقتی اختر پر نیورشپ کہہ سکتے ہیں۔ آئیے ان ماذلز کا مختصر اجائزہ میں۔

شکل نمبر 1: مختلف ماذلز کا تقابیلی جائزہ

ماذل سوم	ماذل دوم	ماذل اول
اسلامی اختر پر نیورشپ	اختر پر نیورشپ	کار پوریٹ ماذل
تھوڑا اور خدمت دوسرے کے لیے وہ پسند کریں جو اپنے لیے پسند کرتے ہیں۔ لذتیزی، رہالت	تھوڑا دوسرے کے لیے وہ پسند کریں جو اپنے لیے پسند کرتے ہیں۔ لذتیزی، رہالت	مساہقت دوسرے کے راستے میں روکاٹ پیہ آرنا دوسرے کے لیے لکھن اور علیٰ کی فحشا (Cut threat) پیہ آکرنا احتیاط متابد۔
واسائل: کفایت شعابی ایکل اور برکت	واسائل ام وسائل کا استعمال	واسائل واسائل کی علیٰ
مقدوم اندکی رشا کا حصول بذریعہ آرزو ہوتا خوبیش دعا اور محنت	مقدوم خواہشات کی تکمیل خدمت	مقدوم خواہشات کی تکمیل ڈالی غرض و غایبی صرف اپنی خوبیوں کی تلاش

آفاقتی یا اسلامی اختر پر نیورشپ

ماذل دوم اور ماذل سوم یعنی اختر پر نیورشپ اور اسلامی (آفاقتی) اختر پر نیورشپ کی خصوصیات کار پوریٹ ماذل سے مختلف ہیں۔ ان خصوصیات کو غور سے دیکھیں تو معلوم ہوتا ہے کہ یہ خوبیاں زمانہ قدیم ہی سے کامیاب لوگوں میں نظر آتی ہیں۔ دنیا کی بڑی بڑی کمپنیوں کا مطالعہ کیا جائے تو پہنچ چلے گا کہ کسی وقت یہ کمپنیاں بھی چھوٹی تھیں اور انھی صفات سے متصف تھیں تاہم وقت کے ساتھ ساتھ یہ بڑی ہوتی چلی گئیں اور ان پر سرمایہ سے سرمایہ بنانے کا جذبہ غالب آتا چلا گیا۔ دنیاوی خوبیوں کی تلاش جذبہ شوق اور خدمت پر غالب آگئی اور اختر پر نیورشپ کا ماذل کار پوریٹ ماذل میں تبدیل ہو گیا۔

* اسلامی اختر پر نیورشپ کو ہم آفاقتی اختر پر نیورشپ بھی کہہ سکتے ہیں۔ یہ صرف اسلام کے بتائے ہوئے اصولوں سے مخصوص نہیں۔ اس کا رشتہ ہر نہب اور اعلیٰ اخلاقی نظام سے جڑتا ہے۔

اس مقابل سے یہ بات بھی سامنے آئی کہ اگرچہ انٹر پرنیورشپ کا ماؤں کا پوریست ماؤں سے بہتر ہے لیکن اس میں بھی افادہ پرستی کا نظریہ کا فرمایا ہے۔ مختلف آسمانی مذاہب اور دین اسلام کے مطالعہ سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ اپنے خالق کو پہچانا اور زندگی کے حقیقی شعور تک پہنچا کسی بھی اچھے سماج کی تشكیل کے لیے پہلا قدم ہے۔ یہ شعور انسان کو زندگی کے مختلف مراحل امیری، غربی، غم اور خوشی میں اچھا انسان بناتا ہے۔

دوسری جانب اسلام ایک مکمل ضابطہ حیات اور مابعد حیات کی حیثیت سے یونیٹی تھوڑی کے بر عکس اللہ رب العالمین کی خوشنودی کے حصول کو مقصد حیات گردانتا ہے۔ مائلز ڈیویس (Davis, 2013) اپنے آرٹیکل انٹر پرنیورشپ اور اسلامی نقطہ نظر میں اسلامی انٹر پرنیورشپ ماؤں کو پیش کرتے ہوئے کہتا ہے کہ اسلامی ذہن رکھنے والا انٹر پرنیور درج ذیل خوبیوں کا حامل ہوگا:

جدول نمبر 1: اسلامی انٹر پرنیور کی صفات

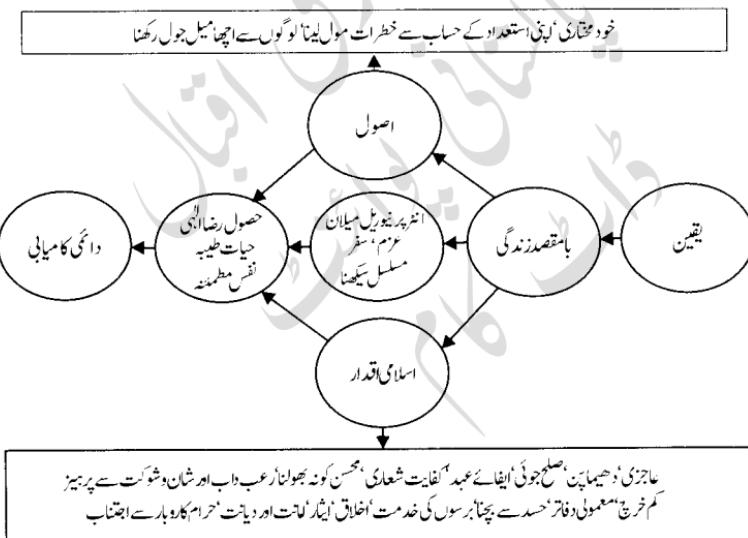
اسلامی انٹر پرنیور کا کردار	ایک رکھا لے اور امین کی حیثیت سے ہوگا
اسکار ہبر وہنما	حضرت محمد ﷺ کی ذات مبارکہ ہوگی
اس کی حکمت و دانائی کا منبع	قرآن و سنت ہوں گے
انٹر پرنیورشپ کے لیے قوت محرکہ	رضائے الہی کا حصول ہوگا
انٹر پرنیور کی بنیادی جست جو	عالم انسانیت کی فلاح کے لیے ہوگی

ہارورڈ کے ایک پروفیسر Clayton Christenson، اپنے مقالہ ”آپ اپنی زندگی کی پیمائش کیسے کرتے ہیں“ میں رقم طراز ہیں:

”وہ پیمانہ جس سے اللہ تعالیٰ انسانی زندگی کو جانچیں گے ڈال رہ نہیں۔ وہ پیمانہ یہ ہے کہ کسی انسان نے دوسرے انسان کی زندگی کو بہتر بنانے کے لیے کیا کچھ کیا (Christensen 2010)۔“ پروفیسر رفیق بیکون (Beeckun (1999) اپنی کتاب ”قیادت کا اسلامی نقطہ نظر“

یقین کو بنیادی چیز قرار دیتا ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ صحیح یقین ایک با مقصد اور صحیح زندگی کی طرف رہنمائی کرتا ہے۔ آکفر ڈی یونیورسٹی کے علی ازان اسلامی ائمہ پر نیورشپ کی افراد یہ بیان کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ اصطلاحات کو ان کی اہمیت کے پیش نظر تقيیدی نگاہ سے جانچنا بڑا ضروری ہے، جو کسی بھی خاص کاروبار کے متعلق اسلامی اصولوں کی روشنی میں ہدایات فراہم کرتا ہے، (Gümüsay, Ali Aslan 2014)۔ گزشتہ تحقیق کو مزید آگے بڑھاتے ہوئے ہم اسلامی ائمہ پر نیورشپ ماؤل کی تصویریشی کچھ یوں بھی کر سکتے ہیں۔

شکل نمبر 2: اسلامی ائمہ پر نیورشپ ماؤل



اسلامی ائمہ پر نیورشپ ماؤل کی بنیاد یقین اور ایمان (Faith) پر ہے۔ اس بات کا یقین کہ اس کا نات کا مالک حقیقی ایک اللہ ہی ہے۔ یہاں جو کچھ ہے سب اسی کا ہے، اسی کے لیے ہے۔ وہی فاعل حقیقی ہے، وہی وہ ذات ہے جو کسی کی محتاج نہیں اور ساری مخلوق ہر پل اس کی زیر گلیں ہے۔ وہ جو چاہتا ہے کرتا ہے۔ کوئی اسے پوچھنے والا نہیں۔ ساری مخلوق پیدا ہونے، زندہ رہنے اور ضروریات زندگی کے لیے

اسی کی طرف دیکھتی ہے۔ وہ مختار کل ہے اور ساری کائنات اس کے حضور سنگوں ہے۔ اس عظیم ہستی اور کائنات کے مالک خالق نے انبیا کے ذریعے حیات انسانی کا مقصد بیان کیا ہے یعنی زندگی اور موت کی تخلیق کا مقصد انسان کا امتحان ہے کہ وہ اس دنیا میں کیا کرتا ہے۔ اعمال حسنہ کا معیار بھی اس خالق نے مقرر کیا ہے۔ تمام انبیا اکرام بالخصوص حضرت محمد مصطفیٰ ﷺ کو انسانیت کے لیے مثالی نمونہ ٹھہرایا گیا اور آپ کی حیات طیبہ کی پیروی کو عالم انسانی کی کام یا بی کا پیمانہ قرار دیا گیا ہے۔ آپ جیسی زندگی گزارنے کا مقصد ہر شعبہ زندگی میں رضاہ الہی کا حصول ہے۔ ایک اعلیٰ مقصد انسان کو جیسے کی امنگ اور قوت عمل عطا کرتا ہے۔ یہی امنگ اور قوت کائنات کی تحریر کے کام آتی ہے اور اسی کی بدولت انسان زندگی میں نام پیدا کرتا ہے۔ اس ماذل کے مطابق مقصد حیات انسانی زندگی پر تین طرح سے اثر ڈالتا ہے:

- 1- بنیادی اصولوں کی پہچان
 - اپنی صلاحیتوں کی پہچان۔ اپنے ارگرو اور اپنے پاس موجود اسباب و سائل اور اپنے حلقہ احباب کی بنیاد پر نئے موقع کی تلاش۔
 - چادر کیکر پاؤں پھیلانا اور کسی بڑے کام کا آغاز چھوٹے کاموں کی تکمیل سے کرنا۔
 - اپنے اندر لپک رکھتے ہوئے روزمرہ حادثات و واقعات (Surprises) کے اندر بھی موقع تلاش کرنا۔
 - انفرادی سوچ کی بجائے اجتماعی سوچ رکھنا اور ایسے لوگوں کو ساتھ ملانا جو کہ ان کا روبروی موقع کو پروان چڑھا سکیں۔

ان اصولوں کی بنیاد فطرت کے بہت قریب ہے۔ اعلیٰ مقصد زندگی رکھنے والے افراد کو یہ اصول بہت فطری محسوس ہوں گے اور ان کی قوت عمل کو بڑھائیں گے۔ سرسوتی (Sarasvathy, 2010) نے کامیاب انسپرینورشپ کے لیے یہی اصول پیش کیے ہیں:

- 2- انسپرینورشپ کا میلان (Entrepreneurial Orientation)
 - ان بنیادی اصولوں کی پہچان کے بعد ایک ”اعلیٰ مقصد“ انسان کی زندگی میں اہم تبدیلیاں بھی لاتا ہے۔

نظم و ضبط دروس و اس سے سیکھنا احسان کا جذبہ جدت کی تلاش، مطالعہ اور سفر و تجربی آسودگی اور ہوشیار رہنا جیسی خوبیاں انسان کی فطرت ثانیہ ہن جاتی ہیں۔

3۔ اقدار (Values) کی پیروی

انسان زندگی بھر اپنی منزل کے حصول کے لیے تگ و دو کرتا ہے۔ منزل حقیقی اعلیٰ ہوتی ہے اس کے بغیر ہی وہ محنت کرتا ہے۔ مقصد اعلیٰ کے تعین سے اس کا زاویہ نگاہ تبدیل ہو جاتا ہے۔ اعلیٰ مقصد اعلیٰ اقدار کو پروان چڑھاتا ہے۔ اچھے لوگوں کی محبت اور جہنمائی بھی ان اقدار کی افراطیں میں مدد ویت ہے۔ ان اعلیٰ اقدار اثر پر نیور کے میلان اور موثر ترین (Effectual) اصولوں کے حسین امتنع کے نتیجہ میں وقت عمل میں بھر پورا صاف ہوتا ہے اور انسان کو چھوٹے کاروباری موقع سے آغاز کرنا بھی آسان نظر آتا ہے۔ اسلامی اثر پر نیور کی ایک بہترین خوبی یہ ہے کہ حالات اور نتائج کے اثرات سے بے نیاز ہو کر اپنے حصے کی محنت کرتا چلا جاتا ہے۔

قدم ہیں راہ الافت میں تو منزل کی بوس کیتی

لیہاں تو عین منزل ہے تھکن سے چور ہو جانا

اسلامی اثر پر نیور شپ / اثر پر نیور شپ پس کا مقصد ہی رضاۓ الہی اور نفس مطمئنہ کا حصول ہے اس لیے کاروبار میں نفع و نقصان ثانویٰ حیثیت اختیار کر جاتا ہے۔ چونکہ کام یا بی اور ناکامی اور رزق کا تعلق اللہ کی ذات عالیٰ سے ہے اس لیے یقین کی یہ کیفیت انسان کو اسباب کی کمی و بیشی سے ماوراہ کر دیتی ہے۔ بقول اقبال

خدائے لمبیں کا دست قدرت تو زبان تو ہے

یقین پیدا کرائے نافل کہ مغلوب گماں تو ہے

یقین کی یہ کیفیت انسان کو اللہ کی طرف متوجہ کرتی ہے اور وہ عاجزی کا مظہر ہن کر دننا اور اعمال کے ذریعے خدائی نصرت کا طلب کارہن جاتا ہے۔ ہارورڈ بزنس اسکول کے پروفیسر نیوبرٹ Neubert

(2013) اپنے مقاٹے ”اٹر پر نیور باتی لوگوں کے مقابلہ میں اللہ کے زیادہ قریب ہوتا ہے“ (Entrepreneur feels closer to God than the rest of us do) میں لکھتے ہیں:

”ایسے انسان (Entrepreneur) اللہ کو اپنے زیادہ قریب پاتے ہیں کیونکہ انھیں ایک ایسے سہارے کی ضرورت ہوتی ہے جو مصیبہ پر یثانی اور غیر یقینی صورتحال میں ان کا ساتھی بن جائے۔“

اللہ تعالیٰ سے یہ تعلق اور عاجزی کی یہ کیفیت انسان کو اعلیٰ صفات سے متصف کرتی چل جاتی ہے۔ اسلامی اٹر پر نیور ایمانداری، سچائی، ہمدردی اور انسانوں کو فائدہ پہنچانے کا مظہر بن جاتا ہے۔ وہ اپنے ساتھیوں کے لیے بھی موجب رحمت ہوتا ہے۔ اپنی ٹھیک سے مشورہ اور لوگوں کو ساتھ لے کر چلنا اس کی زندگی کا جزو لا یغایق کن جاتا ہے۔ وہ دوسروں کے لیے وہی پسند کرتا ہے جو اسے اپنے لیے پسند ہو۔ آخرت میں اللہ سے ملاقات اور اس کی رضا کی آرزو سے حکمت اور بصیرت کی طرف لے جاتی ہے کہ اس کے فیصلوں کی بنیاد پوری نفع پر نہیں ہوتی بلکہ آخری اور لامتناہی زندگی میں کام یابی پر ہوتی ہے۔

اٹر پر نیور شپ اور اس کی اسلامی تعبیر کو ان الفاظ میں بیان کیا جا سکتا ہے:

”اٹر پر نیور شپ خدا نے بزرگ و برتر کے لامدد و خزانوں سے لامدد و زمانوں کے لیے لامدد فائدہ اٹھانے کی آرزو اور اس ضمن میں کی جانے والی محنت کا نام ہے۔“

اٹر پر نیور شپ پلس کا سفر اس کا نات کے خالق و مالک کی تلاش اور اس کو پانے میں رہنمائی کرتا ہے۔ فمن کان یرجو والقاء ربہ فلی عمل عملاً صالحعا [الکھف 110] اور دنیا میں بسر کی ہوئی اچھی زندگی یعنی حیات طیبہ اللہ کی مغفرت اور آخرت کی لامدد و زمانوں کے لامدد و خزانوں سے مستفید ہونے کا ذریعہ بن جاتی ہے۔

چنیوٹی اٹر پر نیور شپ ماؤل

ڈاکٹر امجد عاقب، غربت کے خاتمه اور اٹر پر نیور شپ کے ایک بہت بڑے پروگرام انحصار کے بانی

ہیں۔ اس کتاب کا مقصد ایسے ہی کسی ماذل کی تلاش ہے جو انٹر پر نیورشپ کے اس اعلیٰ منصب سے ہم آبینگ بھی ہوا ور جسے اپنا کرام یابی کا حصول بھی ممکن ہو سکے۔ وہ اس ماذل کی تلاش میں کچھ کامیاب لوگوں کی زندگی کا مطالعہ کرتے ہیں۔ یہ جانے کے لیے کہ انھیں اپنی جدوجہد میں کام یابی کیسے ملی یا وہ کیا اوصاف تھے جن کو بروئے کار لائکروہ اس منزل سے ہم کنار ہوئے۔ مصنف نے اپنی دل چسپ تحقیق کے لیے راستہ بھی عجیب چنان۔ مختلف سماجی پس منظر کے حامل افراد کی بجائے ایک ہی طرح کے لوگ یا ایک ہی شہر اور ایک ہی مذہب کے حامل افراد کی زندگی کا مطالعہ اور پھر ان خوبیوں کی نشاندہی جوان کی کام یابی کی بنیاد بنیں۔ یعنی مصنف نے اپنی تحقیق کی بنیاد Open Ended Convenience Sampling Questions کے ذریعے جوابات ڈھونڈنے کی کوشش کی۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے اسی پر اکتفا نہیں کیا بلکہ اس کاوش کے نتیجہ میں حاصل ہونے والی معلومات کے تجزیے سے ایک دل چسپ ماذل بھی تخلیق کیا۔ یہ ایک غیر معمولی کاوش ہے اور دل چسپی کی بات یہ ہے کہ چینیوٹ انٹر پر نیورز پر کی جانے والی اس تحقیق کے پس منظر میں جو ماذل انھوں نے تعمیر کیا وہ اسلامی انٹر پر نیورشپ کے ماذل کے قریب نظر آتا ہے۔ چینیوٹ ماذل کے تین اہم اجزا یقین، محنت اور ایثار اسلامی انٹر پر نیورشپ کی اساس بھی ہیں۔

گویا یہ کتاب محض چند افراد کی کہانی نہیں بلکہ انٹر پر نیورشپ کے ایک اور اچھے ماذل ہے ”چینیوٹ برنس ماذل یا چینیوٹ انٹر پر نیورشپ ماذل“، کہا گیا کی طرف ہماری رہنمائی کرتی ہے۔ اس کتاب کی اہم خوبی یہ ہے کہ اس کے خدو خال در۔ گاہوں میں بیٹھ کر نہیں بنائے گئے بلکہ ہمارے ارڈر ڈکھری ہوئی سچی کہانیوں پر تعمیر ہوئے۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے ایک سرکاری افسر کے طور پر اڑھائی سال کا عرصہ چینیوٹ میں گزارا اور ان کی رسائی چینیوٹ کی تاجر برادری تک ہوئی۔ ملازمت سے استعفی کے بعد انھوں نے دنیا میں انٹر پر نیورشپ اور قرضِ حسن کے سب سے بڑے ادارے اخوت کی بنیاد رکھی اور اس کے تو سط سے لاکھوں افراد کو انٹر پر نیورشپ کا راستہ دکھایا۔ یوں ان کے تجربے اور مشاہدے میں اضافہ ہوا اور تحقیق کی راہیں بھی کھلتی گئیں۔ یہیں سے انھوں نے سوچا کہ لوگوں کو سرمایہ کے ساتھ کچھ اصول بتانا بھی ضروری ہے۔ اور یوں انھوں نے برنس کے ایک مقامی ماذل کا مطالعہ کیا اور چینیوٹ برنس ماذل کا خاکہ

تیار ہوا۔ تاہم اس تحقیق میں چینیوٹی ائٹر پر نیورز کے علاوہ میکن، سوداگران، دبلي یا مزید کاروباری افراد کو شامل کر کے وسعت بھی دی جا سکتی ہے۔ ہو سکتا ہے اس کے نتیجہ میں ائٹر پر نیورشپ کے انھی عوامل کی نشاندہی ہو گئی کچھ نئے عوامل سامنے آئیں اور سیکھنے کا عمل مزید آگے بڑھ سکے۔

ہم نے ائٹر پر نیورشپ کے تینوں ماڈلز کی روشنی میں ”چینیوٹی ائٹر پر نیورشپ ماڈل“ کو پر کھنے کی کوشش کی ہے۔ اس کے بعد جو تین گھنچے آمد ہوئے ان کا تفصیلی تذکرہ تو ہمارے ایک دوسرے مضمون میں مل سکتا ہے تاہم اس تجزیے کی روشنی میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ چینیوٹی ائٹر پر نیورشپ ماڈل ائٹر پر نیورشپ پلس اور اسلامی یا آفیشی ائٹر پر نیورشپ کے ماڈل کے بے حد قریب ہے۔ چینیوٹی ائٹر پر نیورز کے ائٹرو یوز سے حاصل شدہ معلومات کو Effectual Entrepreneurship کے اصولوں پر مطابق پایا گیا۔ ایک اچھا ائٹر پر نیوران خصوصیات کا حامل ہو کر ہی کامیاب ہو سکتا ہے۔ کاروبار خواہ کوئی بھی ہو ٹھیلے سے لے کر کارخانے تک، خوانچے فرشت سے ایمپورٹ ایکسپورٹ، کھیت سے لے کر اعلیٰ منڈی تک، ہر کامیاب اور اچھا انسان انھیں خوبیوں سے آراستہ ملے گا۔ محنت جھاکشی اور جاں ثاری بنیادی انسانی اوصاف ہیں۔ بہت جلد منافع کے حصول یا چندرو بیوں کے لائچی میں اپنی انسانیت اور خودداری کو داہل گاتا بڑی حمافت ہے۔ انسانی تاریخ میں جتنے بھی نامور لوگ پیدا ہوئے ان کی زندگیاں اسی طرح کی جدوجہد سے عبارت ہیں۔ غربت کے باوجود شکست نہ ماننا، سچائی کا علم تھامے رکھنا، دینے پر یقین رکھنا، انخوٹ اور ایثار۔

اختتامیہ

اس تحقیق کا نتیجہ بڑا واضح اور دوڑوک ہے۔ چینیوٹ سے نکل کر اپنानام بنانے والے ان لوگوں کے نقش قدم پر چلنے میں ہمیں کوئی عار نہیں ہوئی چاہیے۔ ان کی کہانی میں وہی فطری اور بنیادی اصول نظر آتے ہیں جو ایک عام انسان کو اچھا انسان بنانے کے لیے ناگزیر ہیں۔ یہ خصوصیات ایسی نہیں جن کا حصول ناممکن ہو بلکہ یہ خصوصیات ہماری تہذیب اور ثقافت کے اندر رپھی بسی ہوئی ہیں۔ اسی کے بارے میں اقبال نے فرمایا۔

نہیں ہے نا امید اقبال اپنی کشت ویراں سے
ذ رانم ہو تو یہ مٹی بہت زرخیز ہے ساقی

اگر ہم چینیوں اور پرنسپل نیورز کے ماذل کو اپنے نوجوانوں کے لیے قابل تقاضہ نمونہ کے طور پر پیش کریں تو یقیناً اس مٹی کے خیروں سے بہت ثابت نتائج برآمد ہو سکتے ہیں۔ تاریخ اس بات کی شاہد ہے کہ مسلمان تاجروں نے اپنی اقدار اور طرز تجارت سے کاروباری افغان پر امن نقوش ثبت کیے۔ محنت صداقت دیانت خوش اخلاقی اور حسن سلوک ہی ان کا خاصہ تھا۔ رزق حلال کے لیے وہ دور راز جانے سے بھی گریز نہ کرتے۔ بر صغیر میں اسلامی ثقافت کے فروع میں بھی ان تاجروں کا اہم کردار ہے۔ انھیں قدیم روایات کو پھر سے تازہ کرنے کی ضرورت ہے۔ اسلامی امیر پرنسپل ماذل قرآن پاک کی دی ہوئی فہم و فراست سے تغیر ہوتا ہے اور اس کی مکمل تصویر ہمیں اپنے نبی حضرت محمد ﷺ کی ذات مبارک میں وکھائی دیتی ہے جو ایک تاجر بھی تھے اور امیر پرنسپل بھی۔ ہمیں اپنی درس گاہوں کے ذریعے انھی درختان روایات کے احیاء کی ضرورت ہے اور یہ کتاب اس ضرورت کی طرف ایک اہم قدم ہے۔

دزد هم
کشانی پوش
کارن اقبال

پاکستانی نوجوانوں کے لیے چند سبق

ڈاکٹر محسن بشیر*

پاکستان سمیت دنیا بھر میں آج کل انٹر پر نیور شپ کو ترقی ایک اہم زینہ سمجھا جا رہا ہے۔ جا بجا سرکاری و غیر سرکاری ادارے نوجوانوں کو اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے مالی و تکنیکی امداد اور حوصلہ افزائی فراہم کر رہے ہیں۔ ان اداروں کو اکثر Incubators کا نام دیا جاتا ہے۔ Incubator کی اصطلاح عام طور پر میڈیا میکل سائنس میں استعمال کی جاتی ہے اور اس سے مراد ایک ایسی مشین ہوتی ہے جو کسی بیمار یا کمزور جاندار کو تدرست ہونے تک حفاظت اور خوراک مہیا کرتی ہے۔ اسی اصول کے تحت ایک کاروباری Incubator ایک نئے اور منفرد خیال کو ایک منافع بخش کاروبار میں تبدیل کرنے میں مدد فراہم کرتا ہے۔ دنیا بھر کی طرح پاکستان میں بھی ایسے متعدد Incubators قائم ہیں جہاں سیکڑوں ہونہار نوجوان قسمت آزمائی کرتے نظر آتے ہیں۔

آج سے کچھ سال پہلے جب ان مراکز نے کام شروع کیا تو لگتا تھا کہ جلد ہی ان کی مدد سے کئی نئے اور کام یا بکاروباری ادارے وجود میں آجائیں گے لیکن درحقیقت ان Incubators میں فروغ پانے والے کاروباروں میں کام یا بکار اتنے سبب نہایت کم رہا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ اکثر پاکستانی نوجوان آج بھی کاروبار کرنے سے گھبراتے ہیں۔ آج بھی بہت سے لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ کاروبار صرف وہی شخص کر سکتا ہے جس کے پاس یا تو پہلے سے ہی بہت ساروپیہ ہو یا کم از کم کوئی ایسا اچھوتا منصوبہ ہو جو اس سے پہلے کسی کو نہ سوچتا ہو۔ تمام ترسکولیات کے باوجود نوجوانوں کو کاروبار میں درپیش دشواری اور خدشات سے یہ صاف ظاہر ہے کہ انٹر پر نیور شپ کی موجودہ تعلیم و تربیت میں اصلاح کی اشد ضرورت ہے۔

اس سلسلے میں ڈاکٹر امجد ثاقب کی چینیوٹی انٹر پر نیورز پر تحقیق ایک اہم ترین پیش رفت ہے۔ اس تحقیق کے نتیجے میں ہمارے سامنے کچھ ایسے پہلو آتے ہیں جن پر اس سے پہلے بھی خاطر خواہ غور نہیں کیا گیا۔ یہ

* محسن بشیر اسٹنٹ پروفیسر لاہور یونیورسٹی آف مینیجنمنٹ سائنسز (LUMS)

1- کام یاب کاروبار چلانے کے لیے پہلے سے دولت مند ہونا شرط نہیں

جیسا کہ آپ نے دیکھا، اکثر چینیوں کاروباری خاندانوں کے بانی غربت اور کسم پرستی کے حالات میں پلے بڑھے۔ انہوں نے اپنی عملی زندگی کا آغاز ایک سادہ اور چھوٹے کاروبار سے کیا۔ ان کی محنت، لگن اور کام میں مہارت حاصل کرنے کا شوق انھیں کام یابی کی بلندیوں پر لے گیا۔ یہاں یہ بات بھی نور طلب ہے کہ ان باہمتوں کے پاس ایسی کوئی سہولت موجود نہیں تھی جو آج کل کے نوجوانوں کو دستیاب ہے۔ مثلاً آج کل بینکنگ انسٹریوٹ اور موبائل بینکنگ کی بخش میں ہے اور خرید و فروخت اور ترسیل کے نظام نہیں موترا اور سہل ہیں۔ آج کل انہوں جیسا ادارہ موجود ہے جو اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے نہ صرف بلا سود سرماہی فراہم کرتا ہے بلکہ کمی اور طریقوں سے بھی معاونت اور امداد پہنچاتا ہے۔ اگر 1940 کا چینیوں نوجوان غربت، تعلیم کی کمی اور مواصلاتی نظام کی عدم موجودگی میں دنیا کی ماینے زکپنیاں قائم کر سکتا ہے تو ایکسویں صدی کا نوجوان کیا نہیں کر سکتا۔

2- اچھے کاروباری تعلقات منافع سے زیادہ اہم ہیں

ڈاکٹر امجد ثاقب نے جن تیس لوگوں سے اس کتاب کے سلسلے میں انٹرویو کیے ان سب کی کام یابی کی وجوہات مختلف تھیں لیکن ایک قدر ان سب میں مشترک تھی اور وہ تھی کاروباری رشتہوں کا احترام۔ چینیوں انٹر پر نیوز نے اکثر موقع پر کم منافع لینا منظور کیا لیکن پرانے کاروباری تعلقات کو توڑنا گوارا نہ کیا۔ ایسا کرنے سے وہ اس خطرے سے محفوظ رہے جس کی وجہ سے اکثر نئے کاروباروں کو جاتے ہیں۔ یہ خطرہ بے ماحول اور معیشت کی تبدیلی۔ نئے کاروبار میں عام طور پر اتنی سکت نہیں ہوتی کہ وہ قیمتوں میں اچانک اضافہ خام مال اور لیبرکی کمی جیسے مسائل سے بخوبی نہ سکے۔ اکثر نوآموز ان مسائل سے دل برداشتی ہو کر کاروباری ختم کر دیتے ہیں۔ ایسے حالات میں وہی ادارہ ثابت قدم رہ سکتا ہے جس میں کام کرنے والے مال سپلائی کرنے والے، خریدار غرضیکہ اس سے غسلک تمام لوگ ایک دوسرے کو صرف کاروباری حلیف ہی نہیں بلکہ ذاتی دوست سمجھتے ہوں۔ یہی باہمی تعلقات تھے جن کی بنا پر چینیوں

انٹر پر نیورز نے سقوط ڈھا کر اور نیشا نزدیکی میں مشکل ترین حالات کا دست مر مقابلہ کیا۔ آج بھی نیا کاروبار شروع کرنے والوں کے لیے یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ جب بھی عارضی منافع اور کاروباری وہیں میں انتخاب کا مرحلہ درپیش ہو تو ہمیشہ تعلقات اور وہیں کو منتخب کریں تاکہ مشکل حالات میں آیہ وہ مکار سہارا ہن سکیں۔

3۔ کاروباری حریفوں کو حلیف بنانا چاہیے

عام طور پر کاروبار اور مقابلہ کی دوڑ میں اکٹھا لوگ ایک دوسرے کو روشنی کی نظر سے دیکھنے لگتے ہیں اور کسی بار تو اپنے کام پر محنت کی بجائے دوسرے اونکسان پہنچانے کی بوشش کرتے نظر آتے ہیں۔ اس رجحان سے نہ صرف لوگ کاروبار سے بدمطن ہوتے ہیں بلکہ مجموعی طور پر سب کا نقصان ہوتا ہے۔ چینیوں اور پر نیورز نے ثابت کیا کہ کاروبار میں لوگوں کی مدد کرنا انھیں نقصان پہنچانے کی نسبت زیادہ منافع بخش ہے۔ امداد بانہی کے اس چینیوں اصول کی روشنی میں کلکتہ اور مدراس کی چھوٹی ٹوٹھیوں میں بڑنس کی وہ ”یونیورسٹیاں“ قائم ہوئیں جن کے آگے آج کل کے عالی شان Incubators بھی پیچ ہیں۔ ان کوٹھیوں میں مزدوری کے لیے آنے والوں کو وہ تربیت اور حوصلہ افزائی ملی کہ وہ دیکھتے ہی دیکھتے اپنی کمپنیوں کے مالک بن گئے۔ سب سے دل چھپ بات یہ ہے کہ ایسا کرنے سے انھیں تربیت دینے والوں کو عزت اور رتبے میں ہی نہیں دولت اور کاروبار میں بھی ترقی ملی۔ البتہ آج کے کاروباری نوجوان کو یہ بات پلے باندھ لئی چاہیے کہ کاروباری دنیا میں بھی ایک دوسرے کا بھلا کرنے میں سب کا بھلا ہوتا ہے۔

4۔ اللہ کی راہ میں دینا

چینیوں اور پر نیورز کی ایک خوبی جو سب کو حیران کرتی ہے وہ ان کی سخاوت ہے۔ کاروبار میں معمولی کام یا بی کے ساتھ ہی انھوں نے فیاضی یا Philanthropy کا راستہ اپنایا۔ انھوں نے غریبوں کی مدد کے علاوہ اپنے ملازمین کا بھی خیال رکھا۔ یہ ایک اہم نکتہ ہے جس کو اپناۓ بغیر کاروبار میں وسعت اور برکت ممکن نہیں ہوتی۔

دوستو! اس کتاب میں آپ نے کاروبار شروع کرنے اور اسے کام یاب بنانے کے کئی ایسے طریقے پڑھے جو عام طور پر برس کتابوں میں نہیں ملتے۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے جو چوبیں رہنمای اصول پیش کیے وہ اس لحاظ سے بھی اہم ہیں کہ انہوں نے پاکستان کے کاروباری ماحول اور کلچر میں جنم لیا ہے۔ اس لیے یہ اصول ابھرتے ہوئے پاکستانی انتہ پرنسپرورز کے لیے نہایت پرکشیکل ہیں۔ اور پھر ان چوبیں اصولوں میں وہ مجھے اہم ترین اصول جنہیں انہوں نے چھپیوں برس ماذل کا نام دیا یعنی یقین، ہجرت، محنت، دیانت، کفایت، شعاراتی اور اللہ کی راہ میں دینے کی خواہش۔ ان اصولوں کی سب سے اچھی بات یہ ہے کہ یہ نہایت سادہ ہیں اور انھیں آپ آسانی سے اپنائتے ہیں۔ مجھے امید ہے کہ آپ اس کتاب کی مدد سے نہ صرف کام یاب لوگوں کی عادات سیکھیں گے بلکہ ان لوگوں کی کہانیاں آپ کو اپنا کاروبار شروع کرنے اور اس میں کام یاب ہونے کا بھرپور حوصلہ بھی دیں گی۔

سب سے زیادہ ٹکیس ادا کرنے والے افراد

قوم کا اصل ہیر و وہ ہے جو ٹکیس ادا کرتا ہے کیوں کہ ٹکیس ہی غربت کا خاتمہ کرتا ہے اور اسی کی مدد سے ملک ترقی کی راہ پر آگے بڑھتے ہیں۔ آئیے ایک نظر مالی سال 14-2013 میں سب سے زیادہ ٹکیس ادا کرنے والوں کی فہرست پر ڈالتے ہیں۔

نمبر شمار	نام	ادا شدہ ٹکیس (روپوں میں)	چینیوٹی / غیر چینیوٹی
1	طارق شمار	189,910,478	چینیوٹی
2	محمد نعیم شمار	159,149,750	چینیوٹی
3	محمد سعید شمار	158,858,269	چینیوٹی
4	حسن منتشاء	149,423,639	چینیوٹی
5	شیخ مختار احمد	147,855,957	چینیوٹی
6	سہیل شمار	105,657,657	چینیوٹی
7	خلیل اے ستار	93,288,432	چینیوٹی
8	احمید شمار	80,983,805	چینیوٹی
9	عارف صبیب	80,681,004	چینیوٹی
10	مدھیہ محمد مولوی	67,582,338	چینیوٹی
11	میاں عمر منتشاء	64,828,437	چینیوٹی

اس فہرست میں سب سے پہلے نمبر پر آنے والے تاجر طارق شمار نے بتایا کہ ”مجھے یہ اعزاز ملاؤ بہت سے لوگوں نے مبارک باد دی۔ کچھ لوگوں کو شاید یہ اعزاز اچھا نہ لگا۔ ایک شخص نے ناراض ہوتے ہوئے کہا آپ نے ایف بی آر کو پیسے دے کر یہ اعزاز حاصل کیا ہے۔ میں نے ہنستے ہوئے کہا ہاں میں نے پیسے دے کے ہی یہ اعزاز لیا ہے۔ آپ چاہیں تو آپ بھی یہ اعزاز لے سکتے ہیں لیکن اس کے لیے میں کروڑ روپے دینا ہوں گے..... ان صاحب کو میری بات سمجھنا نہ آئی اور انہوں نے غصے میں فون پٹھ دیا۔ ٹکیس ہیز کو جائز مقام نہیں ملتا۔ جس دن ٹکیس پھیر زکی عزت ہوگی اس دن ملک ترقی کی سیڑھیاں طے کرے گا۔ مجھے یہ بھی خر ہے کہ مندرجہ بالا فہرست میں مجھ سیست پاچ افراد کا تعلق چینیوٹی شیخ برادری سے ہے۔“

کیا میں امیر بن سکتا ہوں؟

جو شخص امیر بننا چاہتا ہے اس کے لیے یہ کہانی دل ہجپ ہو سکتی ہے۔

وہ شخص ایک مزدور تھا لیکن اس نے اپنے وڑون، محنت اور ایمان اداری سے اپنا مقدر تبدیل کیا اور اس کا شمار دنیا کے امیر ترین افراد میں ہونے لگا۔ انکو اوارنا یہ شخص 1926ء میں سویٹن کے ایک گاؤں میں پیدا ہوا، اس کے والدین ایک فارم ہاؤس میں مزدوری کرتے تھے۔ اس نے گیارہ سال کی عمر میں ماچیں پیچنا شروع کیں۔ وہ ماچسوں کے ڈبے لیتا اور سائکل پر گلی گلی ماچیں پیچتا رہتا۔ ایک دن اسے معلوم ہوا اگر وہ شہر سے تھوک میں ماچس خرید لے اور یہ ماچس گاؤں کے دکانداروں کو بچ دے تو زیادہ منافع کما سکتا ہے۔ اس نے اگلے سال تک ماچسوں کے کاروبار کو مچھلی، کرمسٹری، کرمس کارڈز، پھولوں کے بیچ، بال پوائنٹ اور پینسلوں تک پھیلا دیا۔ وہ 17 سال کا ہوا تو اس نے ایک ایسی کمپنی کی بنیاد رکھ دی جس نے پوری دنیا کا لالائف اشائیل تبدیل کر دیا، انکو اوارنے وزن میں ہلکا لیکن رنگوں میں تیز فرنچس پر بنانا شروع کر دیا اور یورپ میں فرنچس سازی کی پہلی کمپنی کی بنیاد رکھی۔

اس فرنچس کی نفیات اور طرز رہائش کو تبدیل کر دیا۔ ”اکیا“ میں برس بعد یورپ کی سب سے بڑی کمپنی ہن گئی، اس کی یہ کامیابی اس کے وڑون، محنت اور ایمان اداری کا نتیجہ تھا، اس نے تبدیلی کو بھانپ لیا تھا، وہ سمجھ گیا تھا چھوٹی چیزوں کا دور آنے والا ہے لہذا مستقبل میں وہی چیزیں کامیاب ہوں گی جو سائز میں چھوٹی، وزن میں ہلکی اور استعمال میں وسیع ہوں گی۔ 1980ء میں اس نے برفس کو ایک اور کروٹ دی، اس نے گھر میں استعمال ہونے والی ہر قسم کی مشینی بنانا شروع کر دی، کچن میں استعمال ہونے والی چھوٹی چیج سے لے کر گھر میں استعمال ہونے والے باتھٹب تک۔

آج اس کا کاروبار دنیا کے 34 بڑے ممالک میں پھیلا ہوا ہے، اس کے اسٹورز پر روزانہ 900 ملین ڈالر کی تیل ہوتی ہے اور مارچ 2007ء میں فورس ایٹریٹس نے اسے دنیا کا چوتھا امیر ترین شخص قرار دیا۔ اس وقت اس کے ذاتی اکاؤنٹ میں 43 بیلین ڈالر میں ارجمند تھے جب کہ اس کی دولت میں روز بروز اضافہ ہو رہا ہے۔

انگوار کی پارڈ ارب پتی ہونے کے باوجود انتہائی سادہ زندگی گزارتا ہے وہ پندرہ سال پر انی گاڑی استعمال کرتا ہے اپنی گاڑی خود چلاتا ہے، ہمیشہ جہاز کی اکانومی کلاس میں سفر کرتا ہے۔ اس نے "اکیا" کے تمام ملازم میں کوکا غذی کی دونوں سمتیں استعمال کرنے کا حکم دے رکھا ہے۔ وہ کنجوں نہیں کفایت شعار ہے۔

اس کے کسی وفتر میں اگر کوئی شخص ایک سمت استعمال کر کے کاغذ روپی کی نوکری میں پھینک دے تو وہ لڑنے پر آمادہ ہو جاتا ہے وہ ہمیشہ سترے ریسٹورانوں میں کھانا کھاتا ہے لیکن اس کے ساتھ ساتھ وہ انتہائی فراخ دل شخص ہے اور خدمتِ خلق میں بھی بہت آگے ہے۔ اس نے ایک فلاجی ادارہ بھی بنارکھا ہے۔ جس کے ذریعے اب تک 36 بیلین ڈالر کی چیزوں کی چکا ہے لیکن ان تمام کاموں کی تکمیر نہیں کرتا بلکہ اپنی اس کے فلاجی کاموں سے پوری طرح واقف نہیں۔ وہ ایک طرف اپنے کسی درکر کو ایک پُنل ضائع کرنے کی اجازت نہیں دیتا جب کہ دوسری طرف اربوں ڈالر خیرات کر دیتا ہے۔

اس کا کہنا ہے "دنیا میں نوکری کرنے والا کوئی شخص بے حد امیر نہیں ہو سکتا" اس کی دوسری بات اس سے بھی دل چھپ تھی، اس کا کہنا تھا کہ "کامیابی اور ترقی کا تعلیم سے کوئی تعلق نہیں اگر تعلیم سے روئی کمائی جاسکتی تو آج دنیا کے تمام پروفیسر ارب پتی ہوتے۔ اس وقت دنیا میں ساڑھے نو سوارب پتی ہیں لیکن ان میں ایک بھی پروفیسر ڈاکٹر یا ماہر تعلیم شامل نہیں" اس کا یہ بھی کہنا پڑے کہ "دنیا میں ہمیشہ درمیانے پڑھے لکھے لوگوں نے ترقی کی نیلے لوگ وقت کی قدر و قیمت سمجھتے ہیں چنانچہ طالب علمی کے دوری میں کاروبار شروع کر دیتے ہیں۔ میں زندگی میں کبھی کان لج نہیں گیا لیکن اس وقت میری کمپنی میں 30 ہزار اعلیٰ تعلیم یافتہ خواتین و حضرات کام کر رہے ہیں۔ یہ تعلیم یافتہ لوگ وژن، علم اور دماغ میں مجھ سے کہیں بہتر ہیں بس ان میں ایک خامی تھی ان میں نوکری چھوڑنے کا حوصلہ نہیں تھا، انھیں اپنے اور اپنی صلاحیتوں پر اعتماد نہیں تھا۔" (معروف کالم نگار جاوید چوہدری کے ایک کالم سے مأخوذه)۔

یہ ایک امیر آدمی کی کہانی ہے۔ اگر اس کہانی سے انگوار اور سویڈن کو نکال کر الہبی بخش یا احمد دین اور پھر چینیوٹ لکھ دیں تو یہ کسی چینوٹی شیخ کی کہانی دکھائی دے گی۔ وہن، "محنت، امہمان داری، یقین، کفایت شعاری، خدمتِ خلق، خود اعتمادی..... کیا دنیا کا ہر کام یا ب شخص اسکی ہی خوبیوں کا مالک نہیں ہوتا اور کیا ہم یہ خوبیاں پیدا نہیں کر سکتے۔

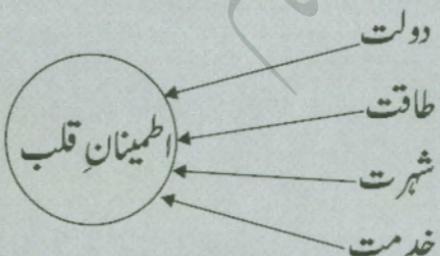
کتاب کا عنوان

اس کتاب کا عنوان ”کام یا ب لوگ“ کیوں رکھا گیا؟ بہت سے لوگ اس بات پر یقیناً متفق ہوں گے۔ ان کا پہلا سوال یہی ہو گا کہ ”کیا کام یا بی صرف دولت کا نام ہے؟“ یہ بات درست ہے کہ صرف دولت متند ہی ”کام یا ب“ نہیں ہوتے لیکن انہر پر نور شپ اور موضوع کے اعتبار سے اس کتاب میں کام یا بی کو کاروباری کام یا بی کے حوالے سے دیکھا گیا ہے۔ کام یا بی کے البتہ کئی معیار ہو سکتے ہیں:

1- دولت کا حصول 2- طاقت کا حصول

3- شہرت کا حصول 4- خدمت کے کام

ہر شخص کام یا بی کا اپنا معیار خود مرتب کرتا ہے۔ حق تو یہ ہے کہ معاشرے میں جس طرح کے لوگ زیادہ ہوں گے وہی معیار رفتہ رفتہ تھی معیار بن جائے گا۔ مصنف کو اس سلسلہ میں پکھنہ نہیں کہنا۔ یہ فیصلہ تو آپ کو کرنا ہے کہ آپ کے نزدیک کام یا بی کا معیار کیا ہے تاہم یہ بات یاد رکھنا چاہیے کہ کام یا بی کی ایک منزل اور بھی ہے جسے نفسِ مطمئنہ یا اطمینان قلب کہا جاتا ہے۔ اگر یہ چاروں معیار اطمینان قلب کا باعث نہیں بنتے تو شاید یہ کام یا بی نہیں پکھا در ہے۔



اگر آپ اپنی زندگی سے خوش اور مطمین ہیں تو آپ کام یا ب ہیں ورنہ زندگی کا یہ سفر بے معنی ہے۔ بس یوں سمجھ لجئے کہ کتاب کا عنوان ”کام یا ب لوگ“ کوئی اور مناسب عنوان دستیاب نہ ہونے کی وجہ سے رکھا گیا۔

چنیوٹ بیس ماؤنٹ نے چنیوٹ کے رہنے والے کئی اور لوگوں کو بھی متاثر کیا۔ چوبدری مسعود اقبال پاکستان کی مشہور کاروباری شخصیت ہیں۔ چنیوٹ کا باسی ہونے کے باوجود ان کا تعلق چنیوٹی شیخ برادری سے نہیں۔ پاکستان میں رائس کے سب سے بڑے ایکسپورٹر ہیں۔ ان کی کام یابی بھی تین اصولوں کے گرد گھومتی ہے: محنت، دیانت اور فیاضی۔ چنیوٹ اور چنیوٹ سے باہر بے شمار



چوبدری مسعود اقبال

مسعود اقبال نے معمولی وسائل کے باوجود اتنی تیزی سے ترقی کی کہ بڑے بڑے چنیوٹی شیخ انھیں رشک کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ انھیں چاول کی برآمدات کا "پادشاہ" یا King of Rice بھی کہا جاتا ہے۔

شیخ خورشید اسلام چنیوٹ کی وہرہ برادری سے تعلق رکھتے ہیں۔ پاکستان بننے سے قبل ان کے دادا لکھنو میں کاروبار کرتے رہے لیکن ان کے والد نے سرکاری ملازمت اختیار کر لی۔ عمر کے آخری حصہ میں ملازمت سے استعفی دے کر انہوں نے بھی کاروبار شروع کیا لیکن اسے اصل عروج پر لے جانے کا اعزاز شیخ خورشید اسلام کو ملا۔ ایک کام یاب کاروباری ہونے کے ساتھ ساتھ وہ

سیاست میں بھی حصہ لیتے رہے اور کچھ عرصہ کے لیے بلدی یہ چنیوٹ



شیخ خورشید اسلام

کے چیزیں رہے۔ چنیوٹ کی سماجی زندگی میں بھی ان کی بڑی شہرت ہے لیکن ان کی اصل پہچان مختلف نوعیت کے کاروبار ہیں۔ ان کے ایک بھائی شوکت حیات اسپکٹر جزل پولیس کے عہدہ پر فائز رہے ہے چند اور معروف افراد میں ڈاکٹر ٹاقب صدیق (گانٹا کالوجسٹ)، ڈاکٹر شوکت مگوں (نیوروفزیشن)، ڈاکٹر طارق اشرف (کارڈیاکالوجسٹ)، خوشنود آفتاب (آلئی ٹی)، ڈاکٹر قیصر وحید (فارما)، ڈاکٹر امجد گلزار (یوکے) اور فیصل زیر و ہرہ شامل ہیں۔

ڈاکٹر محمد کلان افغان
پکننی پاٹنہ

حصہ پنجم

پاکستان پرائیوریتی
دارکم جمیع
مکملہ جات

میر کاشنی پوئش
میر کاشنی پوئش
میر کاشنی پوئش

work to create something that didn't exist before." **Jamie Tardy - Entrepreneur, Speaker, and Blogger at Eventual Millionaire.com**

11. "To me, an entrepreneur is person that orchestrates through their own personal gumption, initiative, and resources with a degree of insanity, collectively towards an effort to turn a business concept into a business reality. "**Luke Kupersmith**

12. "It helps to be willing to fail - all my best business successes came on the heels of what first appeared to be a big flop. But great passion is what it really takes to build a successful business." **Barbara Corcoran**

13. "A person who solves problems for people, at a profit." **Jared Joyce**

5. "The Kauffman Panel on Entrepreneurship Curriculum in Higher Education defined entrepreneurship as "the transformation of an innovation into a sustainable enterprise that generates value...entrepreneurship merges the visionary and the pragmatic". Entrepreneur is "Someone who envisions, creates, and evangelizes an idea that they are absolutely crazy about. That idea (it could be a product, book, consultancy) makes it easier for them to get up in the morning, work ridiculous hours, and keep their brain buzzing. The entrepreneur can work alone, within a company, or in a group, but he/she gets itchy at the thought of working a 9-5 job and following the orders of anyone who isn't efficient and imaginative". **Manoush Zomorodi - Author, Media Consultant**

6. "Someone who can define the business they want to create, see where it is going, and do the work to get there." **Mark Cuban - Owner of Dallas Mavericks, Blogger, Shark Tank Investor**

7. "To me, an entrepreneur is someone who mixes passion, innovation, and drive to turn a vision into a working business." **Jeet Banerjee - Tech Entrepreneur - Founder of Statfuse.com, Blogger**

8. "An entrepreneur is someone who has a bias towards action. Someone who views the world through a different lens. Someone who takes "no" for a challenge, not an answer." **Matt Mickiewicz - Owner of 99Designs.com, Flippa.com, and Sitepoint.com**

9. "What differentiates entrepreneurs from everybody else is a vision of something that doesn't exist (either at all or in the form they envision) and the willingness to do what other people are unwilling to do to make that vision a reality." **Rob Irizarry - Tech Entrepreneur, Investor, Consultant, Owner of StartupBozeman.com**

10. "An entrepreneur is someone that goes out and does the

Second, the definition provides a guidepost for entrepreneurial action; it points to tactics entrepreneurs can take to manage risk and mobilize resources. One of my former students put it well when asked to give advice to aspiring entrepreneurs: "For me, 'pursuing opportunity beyond resources controlled' sums up perfectly what I do day-to-day. You need to be inventive, creative, opportunistic, and persuasive, because you rarely have enough resources. Embracing this definition helps me in my role."

www.hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship

Annex .2

Entrepreneurship: Few definitions

1. "The entrepreneurship is defined as the capacity and willingness to develop, organize and manage a business venture along with any of its risks in order to make a profit. The most obvious example of entrepreneurship is the starting of new businesses"1.

Businessdictionary.com

2. "The process of initiating a business venture, organizing the necessary resources and assuming the risks and rewards." **Fundamentals of Management - Stephen Robbins & David DeCenzo**"

3. "Entrepreneurship is defined as self-employment of any sort. Entrepreneurs buy at certain prices in the present and sell at uncertain prices in the future. The entrepreneur is a bearer of uncertainty". **Richard Cantillon**

4. "Entrepreneurship is the process of identifying, developing, and bringing a vision to life. The vision may be an innovative idea, an opportunity, or simply a better way to do something. The end result of this process is the creation of a new venture, formed under conditions of risk and considerable uncertainty". **The Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio**

1. Lean experimentation allows them to resolve risks quickly and with limited resource expenditure, by relying on a "minimum viable product," that is, the smallest possible set of activities required to rigorously test a business model hypothesis.
2. Staged investing allows entrepreneurs to address risks sequentially, expending only the resources required to meet a given milestone-before committing the resources needed to achieve the next milestone.
3. Partnering allows entrepreneurs to leverage another organization's resources and thereby shifts risks to parties better able/more willing to bear them. In a variation of this tactic, entrepreneurs rent resources to keep costs variable and to avoid the big fixed outlays associated with resource ownership.
4. "Storytelling" by entrepreneurs-conjuring a vision of a better world that could be brought about by their venture-can encourage resource owners to downplay risks and in the process commit more resources than they would if they had not been inspired. Steve Jobs, for example, was famous for his mesmerizing "reality distortion field," through which he impelled employees, partners, and investors to go to extraordinary lengths to help fulfill his dreams.

So, does Stevenson's definition of entrepreneurship matter, in practical terms? I'd argue that it does, for two reasons. First, it sees entrepreneurship as a distinctive approach to managing rather than a specific stage in an organization's life cycle (i.e., startup), a specific role for an individual (i.e., founder), or a constellation of personality attributes (e.g., predisposition for risk taking; preference for independence). In this view, entrepreneurs can be found in many different types of organizations, including large corporations. That should be encouraging if you believe that entrepreneurship is an engine of global economic development and a force for positive change in society.

new venture might employ a new business model for an innovative product. Likewise, the list above is not the collectively exhaustive set of opportunities available to organizations. Many profit improvement opportunities are not novel-and thus are not entrepreneurial-for example, raising a product's price or, once a firm has a scalable sales strategy, hiring more reps.

"Beyond resources controlled" implies resource constraints. At a new venture's outset, its founders control only their own human, social, and financial capital. Many entrepreneurs bootstrap: they keep expenditures to a bare minimum while investing only their own time and, as necessary, their personal funds. In some cases, this is adequate to bring a new venture to the point where it becomes self-sustaining from internally generated cash flow. With most high-potential ventures, however, founders must mobilize more resources than they control personally: the venture eventually will require production facilities, distribution channels, working capital, and so forth.

Because they are pursuing a novel opportunity while lacking access to required resources, entrepreneurs face considerable risk, which comes in four main types. Demand risk relates to prospective customers' willingness to adopt the solution envisioned by the entrepreneur. Technology risk is high when engineering or scientific breakthroughs are required to bring a solution to fruition. Execution risk relates to the entrepreneur's ability to attract employees and partners who can implement the venture's plans. Financing risk relates to whether external capital will be available on reasonable terms. The entrepreneur's task is to manage this uncertainty, while recognizing that certain risks cannot be influenced by their actions.

Entrepreneurs face a Catch-22. On the one hand, it can be difficult to reduce risk without resources. For example, outside capital may be required to develop and market a product and thereby demonstrate that technical and market risks are limited. On the other hand, it can be difficult to persuade resource owners to commit to a venture when risk is still high. Entrepreneurs employ four tactics in coping with this Catch-22:

Entrepreneurship: A Working Definition

Thomas R. Eisenmann

What is entrepreneurship? You probably think that the answer is obvious, and that only an academic would bother to ask this question. As a professor, I suppose I am guilty of mincing words. But like the terms "strategy" and "business model," the word "entrepreneurship" is elastic. For some, it refers to venture capital-backed startups and their kin; for others, to any small business. For some, "corporate entrepreneurship" is a rallying cry; for others, an oxymoron.

The history of the word "entrepreneurship" is fascinating and scholars have indeed parsed its meaning. I'll spare you the results, and focus instead on the definition we use at Harvard Business School. It was formulated by Professor Howard Stevenson, the godfather of entrepreneurship studies at HBS. According to Stevenson, entrepreneurship is the pursuit of opportunity beyond resources controlled.

"Pursuit" implies a singular, relentless focus. Entrepreneurs often perceive a short window of opportunity. They need to show tangible progress to attract resources, and the mere passage of time consumes limited cash balances.

Consequently, entrepreneurs have a sense of urgency that is seldom seen in established companies, where any opportunity is part of a portfolio and resources are more readily available.

"Opportunity" implies an offering that is novel in one or more of four ways. The opportunity may entail: 1) pioneering a truly innovative product; 2) devising a new business model; 3) creating a better or cheaper version of an existing product; or 4) targeting an existing product to new sets of customers. These opportunity types are not mutually exclusive. For example, a

آراء

- ◆ پاکستان میں بنس کے عروج و زوال کو سمجھنا ہو تو یہ کتاب پڑھنا لازم ہے۔ غیر معمولی واقعات، بہت جرات، ذہانت اور مستقل مزاجی کی انمول داستانیں۔ یہ ایک غیر معمولی کہانی ہے۔
(ظفر محمود، مصنف، ادیب، سابق وفاقی سیکریٹری کامرس و جیئر میں واپڈا)
- ◆ ڈاکٹر امجد ثاقب نے یہ کتاب لکھ کر ایک اور عظیم کام کیا ہے۔ کم بھتی کے گرداب میں گھرے نوجوانوں کے لیے یہ کہانیاں خضر راہ سے کم نہیں۔
(مجاہد کامران، واکس چانسلر، پنجاب یونیورسٹی، لاہور)
- ◆ نو خیز زندگیوں کو ہنمائی فراہم کرنا ایک عظیم فریضہ ہے جسے ڈاکٹر امجد ثاقب نے اس کتاب کے ذریعے خوبی کے ساتھ ادا کیا۔ تحقیقی جوہر، انتظامی تدابیر اور موثر حکمیت عملی بالآخر کامیابی کو مقدر بنا دیتی ہے۔
(ڈاکٹر حسن صہیب، مراد ریکٹریوںی ورثی آف میجنٹ ایڈیشنل میکنالوجی)
- ◆ یہ کام ڈاکٹر امجد ثاقب کے علاوہ کوئی اور نہیں کر سکتا تھا۔ یہ ایک بے مثال تحقیقی کارنامہ ہے۔ مصنف کی پندرہ سالہ محنت کا حاصل لیکن اس کا اسلوب تحقیقی کتابوں کی طرح خشک نہیں بلکہ طسم ہوش ربا کی طرح سحر انگیز ہے۔
(پروفیسر ڈاکٹر عبدالقدار خان، یونیورسٹی آف سرگودھا)
- ◆ ڈاکٹر امجد ثاقب نے ایک باکمال داستان گوکی طرح ہمیں ان نام و لوگوں کی کہانیاں سنائی ہیں جو ہزاروں لوگوں کی زندگیاں بدل رہے ہیں۔ میری دعا ہے کہ کیمیا گری کا یہ نئے قبول عام ہو اور یہ دنیا مزید خوب صورت ہو جائے۔
(عارف انیس، مصنف، خواب پچھے ہو سکتے ہیں، آئی ایم پا سیمی)
- ◆ ڈاکٹر امجد ثاقب نے اس کتاب میں کامیابی کے جو رہنمایاں اصول پیش کیے وہ ہر شخص کے لیے مشعل راہ ہے۔

کا کام دیں گے..... محرومی اور غربت کی گود سے انکا جا سکتا ہے۔ میں نے اپنی زندگی میں جو کچھ سیکھا یہ کتاب ان تمام اصولوں کا احاطہ کیے ہوئے ہے۔ مجھے یقین ہے یہ الفاظ ان جوان نسل کے لیے بہترین مثال بن جائیں گے۔

(یاسر شیدہ کی۔ ای۔ او۔ سالکوگرپ، چیر میں، سائنس فاؤنڈیشن)

♦ ڈاکٹر صاحب نے اپنے عمل اور تحریر دوں سے ثابت کیا ہے کہ اصل انقلاب یونچے والے ہاتھ کو ادا پر والا ہاتھ بنانے میں ہے۔ یہ کتاب اخوت کے میر کاروائی کی اپنی کام یابی کی عکاس بھی ہے۔
(قاسم علی شاہ تریز، قاسم علی شاہ اکیڈمی لاہور)

♦ ”کامیاب لوگ“ پاکستان کی بہترین مونیویشنل کتاب ہے۔ اس کتاب کو پڑھنے کے بعد پاکستان میں کسی کونا کام نہیں رہنا چاہئے۔

میں نے جیسے ہی یہ کتاب پڑھنا شروع کی، میں اس کے سحر میں گرفتار ہو گیا۔ ڈاکٹر احمد شا قب ایک جادوگر ہیں۔ انھیں کہانی سنانے کا ڈھنگ آتا ہے۔ کتاب میں موجود کام یابی کی ہر داستان آپ کو جذبہ لیتی ہے، اس پر کرتی ہے، جھنجوڑتی ہے اور عمل پاکستاني ہے۔ حق تو یہ ہے کہ اس کتاب نے خود میرے اندر کا انثر پر نیور چکا دیا ہے۔ میں نے چینوی شیخوں کے بنس ماؤل سے متاثر ہو کر ابھی ایک نئی کمپنی کی بنیاد رکھی ہے۔ اس کی کام یابی کا سارا کریڈٹ ڈاکٹر احمد شا قب ہی کو جائے گا۔ یہ کتاب کاروبار کے گر سکھانے کے ساتھ ساتھ کردار سازی بھی کرتی ہے۔ آپ جائیں گے کہ ”کاروبار کا اصل ہدف پیسے کانا نہیں، بلکہ یہ انسانیت کی خدمت اور عبادت کا ایک ذریعہ ہے۔“ ڈاکٹر احمد شا قب صاحب نے وہ کام کیا ہے جو پاکستان کے کسی لیدر شپ گرو نے نہیں کیا۔ یہ کتاب لکھ کے انھوں نے پوری دنیا کو جیران کر دیا ہے۔ میں انھیں ایک سو شل انثر پر نیور کے طور پر جانتا تھا۔ یہ تحقیق کر کے انھوں نے ثابت کیا ہے کہ ان کے اندر ایک قد اور میخانہ گرو بھی بیٹھا ہوا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ چینوی بنس ماؤل بہت جلد دنیا کے ٹاپ سی۔ ای۔ او۔ زکو سکھایا جا رہا ہو گا۔

(قیصر عباس، مونیویشنل پسکر و مصنف ”میں، عشق اور وہ“)

کتابیات اور اظہار تشكیر

1- حاجی انعام الہی اثر (ناشر جاڑہ پتال)

2- حیات شیخ (قائی پریس، نسبت روڈ لاہور، جنوری 1963)

3- شہر بدب دریا (سنگ میل پبلیکیشن، لورڈ مال لاہور، 1993)

4- Who owns Pakistan 'شہر الرحمن' (ایلیا پرنگ کیوں کیشن، اسلام آباد، مئی 1998)

5. Memories by Humayun Naseer Shaikh Published by Har-Anand Publications, New Delhi, 2005.

6. Fundamentals of Management E-Business - (III) by Stephen P. Robbins, David A. DeCenzo, Published by Pearson Education, 2002.

7. Pictures on Page No. 53 & 54 obtained from <http://www.panoramio.com>, www.tmachiniot.com, www.flickr.com/photos/ghulam_e_khwajashahidraza/6537771797, [https://www.flickr.com/photos/nadeemkhawar/8423540817/](http://www.flickr.com/photos/nadeemkhawar/8423540817/) & www.instagram.com/p/2iPIYQObCH/.

8. Pictures on Page No. 55, 56, 57 & 58 obtained from Craft of Chiniot published by Punjab Small Industries Corporation Lahore, 2002.

9. Pictures on Page No. 54, 55 & 57, obtained from Ali Moshin Shaheed Gardezi with Thanks.

10. Pictures from Page No. 275 to 286 & 365 to 382 courtesy of the groups mentioned in the book.

11. Interviews and pictures are placed randomly and do not necessarily reflect any seniority in age, status or wealth.

12- چنیوٹ سے میری دل چھپی بے حد یارانی ہے۔ سول سو سی میں آنے کے پچھے ہی عرصہ بعد مجھے چنیوٹ میں استنسٹ مشن (1989) تینیں کر دیا گیا۔ یہ چنیوٹ سے میری محبت کا آغاز تھا۔ اس شہر سے گلی نوپتی یہاں کے دو دیوار اور جو یہاں پہنچے دل میں بنتے ہیں اور پھر یہاں کے خوب صورت اور ان کے خلوص کا شاید ہی کوئی مقابلہ کر سکے۔ میری دو تباوں کا موضوع چنیوٹ تھا۔ پچھا ایسے واقعات بھی تھیں رونما ہوئے جو انوت کی بنیاد کا باعث بنے۔ مجھے لگتا ہے اب تک میری شہر ہے۔ یہ کتاب کیوں اور کیسے لکھی تھی۔ یہ بھی ایک دل چسپ کہاں ہے۔ ایک بار میں شہر کے ایک مدنی محلے سے گزرتا تھا کہ ایک خوب صورت جو میں نظر آئی۔ پوچھنے پر علم ہوا کہ یہ ایک امیر چنیوٹ شیخ نے تعمیر کی تھی۔ یہ شخص تقریباً سو برس قبل کاروبار کے سلسلہ میں ہلکاتے گیا اور پھر دولت میں کھینچے گا۔ میری دل چھپی میں اضافہ ہوا تو یہ جیا کہ شہر میں ایسی بیسیوں جو یہاں پہنچنے والے شیخوں نے ہنا کیں۔ یہ چنیوٹی شیخ کوں تھے اور ان کی دولت کا راز یہ تھا۔ اس سوال کا جواب اس کتاب کی صورت میں سامنے آیا۔

اک کتاب کے لیے تیس افراد کے انترو یو ایک مشکل ام تھا۔ ان انترو یوز کے لیے لاہور کے علاوہ بارہ کراچی، فیصل آباد، اول پیڈی، اسلام آباد اور چنیوٹ کا سفر کرنا پڑا۔ اس کتاب کی تیاری میں بھیش کی طرح ہر دل عزیز جناب سلیم، نحمد راجحہ کی خصوصی محبت شامل رہی۔ ڈاکٹر عبد القادر خان، ڈاکٹر کارمان شریں اور ڈاکٹر اظہار الحق ہائی نے مسودہ پڑھا اور بہت مفید آراء سے نوازا۔ میں ڈاکٹر شاہد قریشی اور ڈا سر محسن بشیر کا بھی مشکور ہوں جنہوں نے خصوصی مضامین تحریر کیے۔ کتاب کی تیاری میں جس قدر محنت و تیکہ اصغر اور ایمان علی نے کی اس کا کوئی شمار نہیں۔ بیسیوں بار مسودہ لکھا گیا اور تبدیل ہوا۔ مجھے ان کے حوصلہ اور جمل کی اداہ بناتے ہے۔

13- پاکستان میں اپنی نوعیت کی یہ پہلی کتاب ہے۔ اتنے معروف کاروباری افراد کو ڈھونڈنا، ان سے وقت لینا اور ان کے ساتھ کئی کئی گھنٹے بیٹھ کر گفتگو کرنا کوئی آسانی نہ تھا۔ اس کام نے تھا۔ انترو یو لینے کا یہ سلسلہ 2001 میں شروع ہوا اور 2016 تک چلتا رہا۔ گویا اس سال، اسے کام میں پندرہ برس صرف ہوئے۔ کتنی انترو یو دوبار بلکہ سے بار بھی لیے گئے۔ کوئی انترو یو ایسا نہیں تھا جس میں سوال لکھ کر دے دیے گئے ہوں اور

جواب لے کر شامل کتاب کر دیے گئے، وہ کئی اصحاب اپنے افسار کی وجہ سے مسروب کرائیں گے اور یہ شامل نہ کیا جائے۔ مصنف ان تمام افراد کا بے حد عذت فہمے کرنا ہوئے اور کام میں اس قدر ملکیتی اور تعاون کا ظاہرہ کیا۔ اس کتاب میں کوئی ایسا نقطہ یا فہرست نہ بود تھیت سے دور یا نامناسب ہو تو اس مصنف کی ملکی تصور کیا جائے۔ اس کتاب کا ملکہ اپنے کی محنت کو میا زیادہ ثابت کر دیتیں بلکہ اہل وسیع ہمیت کا پیغام دیتا ہے۔ مصنف ان تمام افراد اور ان کے اہل خانہ کا دل کی گہرائیوں سے مشغول ہے۔ چیزوں کے لئے کمی اور بڑے بڑیں گے اور پس اس قدر سے ہے۔ اس تماں ہو سکتے تھے مثلاً رفان عائشہ ہمیت و مولا بخش و نیزہ۔ شاید ایک ایسی شخصیتی میں اس امر کی تعریف ہو سکے۔ اسی کردار پر کامران الہی اٹھو یوں چند بخوبیوں بعد ایک حادثہ میں جاں بحق ہر کئے (الہبر احمد و ابریم) انسوں سے اس ساری کاوش و بحث و بے حد فخرگی اٹھا دیکھا تھا۔ اللہ احیس اور زیرت ایک اور بزرگ میان العام احمدی اشکو جو وارثت میں جائیدا۔

وزیر اعلیٰ پنجاب جناب محمد شہزاد فخریف ڈی اے ایڈ کرہ کئی راز ہے، ہنہوں نے اپنی مسروفیت کے باوجود پیش لفظ لکھتا پسند کیا۔ وہ خود ایک بڑے سیاں رہنماء اور ائمہ پر نیور و نے کے ساتھ ساتھ ادب کا گہرا ذوق رکھتے ہیں۔ اس کے خوب صورت اتفاقی بہانہ ان ہارہ باری افراد کے کارناموں کا اعتراف ہیں وہیں اس تحقیق کی اہمیت کو بھی اجاگر کرتے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ پنجاب ایجو کیشل انڈومنٹ (PEEF) اور وزیر اعلیٰ خود وزارت کارکنیم کے توطیں سے اسی کامیاب لوگ نہیں ہیں۔ جناب عبدالقدار دانش ور بھی ہیں اور درمدد دل کے مالک بھی۔ ان کی تحریر سونے پر ہاگہ ہے۔ خاص طور پر یقینہ ”ہمارا عجیب حال ہے کہ ہم اہل زرکو حقارت کی نظر سے بھی دیکھتے ہیں اور ان جیسا ہیں جانے کی تمنا میں ہمارا دل بھی مچلتا ہے۔“ آخر میں تمام تر افسار کے ساتھ یہی کہنا ہے کہ اگر ان کامیابوں کو پڑھ کر چند نوجوان ہی اچھے ائمہ پر نیور بن جائیں تو ہماری محنت برآئے گی۔ وہ جو منیر نے کہا۔

بیٹھ جائیں سایہ دامان الحمد میں منیر
اور پھر سوچیں وہ باتیں جن کو ہونا ہے ابھی